

**UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI-OUZOU**



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES  
COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**

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

**Spécialité : Monnaie, Finance et Banque**

**Sujet**

**LA DIVERSIFICATION DES CREDITS  
IMMOBILIERS ACCORDES AUX PARTICULIERS  
CAS : CNEP-BANQUE D'AZAZGA**

**Présenté par**

**BENKACI Siham  
BESSAOU Karima**

**Soutenu publiquement devant le jury composé de :**

|                        |                            |            |
|------------------------|----------------------------|------------|
| <b>ABIDI Mohammed</b>  | Maitre de conférences      | Président  |
| <b>DAHAK Abdennour</b> | Maître assistant à l'UMMTO | Rapporteur |
| <b>KARA Rabah</b>      | Maitre assistant à l'UMMTO | Examineur  |

**Le :...../...../2016**



**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES  
COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**

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

**Spécialité : Monnaie, Finance et Banque**

**Sujet**

**LA DIVERSIFICATION DES CREDITS  
IMMOBILIERS ACCORDES AUX PARTICULIERS  
CAS : CNEP-BANQUE D'AZAZGA**

**Présenté par**

**BENKACI Siham  
BESSAOU D Karima**

**Soutenu publiquement devant le jury composé de :**

|                        |                            |            |
|------------------------|----------------------------|------------|
| <b>ABIDI Mohammed</b>  | Maitre de conférences      | Président  |
| <b>DAHAK Abdennour</b> | Maître assistant à l'UMMTO | Rapporteur |
| <b>KARA Rabah</b>      | Maitre assistant à l'UMMTO | Examineur  |

**Le :...../...../2016**

## *Remerciements*

*Tout travail de recherche n'est jamais l'œuvre d'une seule personne,*

*Nous remercions dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la sagesse pour achever ce modeste travail.*

*Nous remercions tout particulièrement monsieur DAHAK Abdennour pour avoir accepté d'être notre encadrant, ainsi pour Ses conseils et son suivi pour la réalisation de ce mémoire. Notre reconnaissance va également à l'ensemble du personnel de la CNEP-Banque d'Azazga, particulièrement Nous tenons à remercier monsieur HAMMADOU Boussad qui nous a acceptées d'être notre promoteur au sein de cette agence et pour les informations qu'il nous a fournis. Nos sincères remerciements s'adressent ensuite à la directrice adjointe Mme SAADI HEDDAD Souhila pour ses explications pratiques et son suivi.*

*Nous remercions également les membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font, en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.*

*A ceux qui nous ont aidés de près ou de loin, dans la concrétisation de ce travail.*

## *Dédicaces*

*Je tiens sincèrement à dédier ce travail à mes parents pour leurs sacrifices, leurs soutiens, ainsi la confiance totale qu'ils m'ont accordée, surtout pour leur patience, leur tendresse et leur amour infini, et aussi à ma sœur Saloua et mon bon frère Amar et leurs filles (Wiam et Malek), mes sœurs (Saida et Thanina) et mon très chère frère Rayane, à tous mes proches et à mes amis(es) particulièrement Salima, qui m'ont toujours soutenue au cours de la réalisation de ce mémoire. À ma binôme, et aussi à monsieur ATMANE. A qui m'a toujours encouragée.*

*Enfin, je ne saurais à travers cette dédicace exprimer le dévouement et le respect que je porte pour toute ma famille.*

*Karima*

## *Dédicace*

*Je dédie ce modeste travail A :*

*Ma très chère mère, qui a œuvré pour ma réussite, de par son amour, son soutien, tout les sacrifices consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie, reçois à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.*

*Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues années de sacrifices et de privations pour m'aider à percer. Puisse Dieu faire en sorte que ce travail porte son fruit : Merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien permanent venu de toi.*

*Mes frères Nassim et Khaled n'ont cessé d'être pour moi des exemples de persévérance.*

*Mes sœurs Chahinez et Lycia qui m'ont donnés de courage et de générosité.*

*Mes grands parents a qui j souhaite une longue vie et chère tante Zahia qui ma toujours soutenue.*

*Mon mari chéri, mon évidence qui m'a toujours épaulé et soutenu peu importe la situation, Ainsi que ma belle famille.*

*A ma binôme Karima et mes chers amis*

*Et à tous mes proches que j'aime beaucoup*

*Siham*

## **Résumé :**

L'habitat en Algérie a connu une évolution depuis l'indépendance jusqu'à nos jours. En effet, le secteur immobilier est situé en deux périodes le monopole de l'Etat et l'ouverture du marché aux privés. Durant la période monopoliste le financement de l'habitat est assuré par le gouvernement algérien, où le pays était face à un grand problème de logement en raison de l'insuffisance des moyens de prise en charge et la croissance démographique, ce qui a engendré la crise.

Pour remédier à la situation de crise de l'habitat, les pouvoirs publics ont engagé des réformes dans l'objectif d'impliquer les banques dans le financement de ce secteur qui n'ont pas été objectif. C'est pour cela que depuis 1997 le financement de l'immobilier rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien des intervenants du marché immobilier.

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

**Mots clés :** l'habitat, marché immobilier, la CNEP-banque, les crédits immobiliers accordés aux particuliers.

## ملخص

يعتبر استقلال الجزائر أول مطلق للتطور الذي شاب قطاع السكن و ظل هذا الأخير قائما إلى يومنا هذا.و يمكن حصر القطاع العقاري في فترتين:أولهما احتكار الدولة له وثانيهما هو فتح السوق على القطاع الخاص.

لقد تكلفت الحكومة الجزائرية بتمويل قطاع السكن إبان الفترة التي كان فيها القطاع العقاري تحت سيطرة الدولة،وخلال هذه الحقبة واجه الوطن مشكلة عويصة في توفير السكن نظرا للنمو السكاني الهائل والافتقار إلى وسائل الدعم و هذا ما ولد وخلف أزمة كبيرة، وللتخلص من هذا المأزق الذي وقع فيه قطاع السكن اتخذت الدولة بعض الإجراءات والتزمت بعض الإصلاحات بهدف إشراك المصارف في تمويل هذا القطاع والتي لم تكن بدورها موضوعية.و لهذا السبب تم التجديد على مستوى تمويل العقارات انطلاقا بظهور مراكز متخصصة في دعم أصحاب المصالح في سوق العقارات.

وقد أرست السلطات العامة إصلاحات لغاية تطوير وضعهم وتلبية الاحتياجات السكنية للسكان من خلال منح قروض العقاراتحيت تعتبر بنك التامين والاحتياط رائد القطاع العقاري منذ نشأته الأولى، هذه القروض عرفت أنواع مختلفة مع مرور الزمن.

**كلمات المفاتيح:** قطاع السكن، سوق العقار، بنك التامين و الاحتياط، قروض العقارات الممنوحة للفرد.

## Liste des tableaux

|                                                                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Tableau n° 01</b> : Les frais de dossier du crédit immobilier.....                                                         | 100 |
| <b>Tableau n° 02</b> : Représentation de la durée du prêt.....                                                                | 101 |
| <b>Tableau n° 03</b> : Taux d'intérêt des crédits immobiliers.....                                                            | 102 |
| <b>Tableau n° 04</b> : Quotité de financement des crédits immobiliers .....                                                   | 102 |
| <b>Tableau n° 05</b> :Quotité de revenu mensuel .....                                                                         | 104 |
| <b>Tableau n° 06</b> :Période des prêts.....                                                                                  | 104 |
| <b>Tableau n° 07</b> : Les avantages liés à la qualité d'épargnant.....                                                       | 107 |
| <b>Tableau n° 14</b> : Situation cumulative de la demande et les engagements des crédits aux<br>Particuliers (2010,2015)..... | 118 |

## Liste des figures

|                                                                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Figure n° 01</b> : La demande et les engagements des crédits immobiliers aux particuliers en<br>2010.....                    | 112 |
| <b>Figure n° 02</b> : Les engagements et la demande des crédits aux particuliers en 2011.....                                   | 114 |
| <b>Figure n° 03</b> : La demande et es engagements des crédits aux particuliers en 2012.....                                    | 113 |
| <b>Figure n° 04</b> :Les engagements et la demande des crédits aux particuliers en 2013.....                                    | 115 |
| <b>Figure n° 05</b> : La demande et les engagements des crédits aux particuliers en 2014.....                                   | 116 |
| <b>Figure n° 06</b> : Les engagements et la demande des crédits aux particuliers en 2015.....                                   | 118 |
| <b>Figure n° 07</b> : La situation cumulative des engagements et de la demande des crédits immobiliers<br>aux particuliers..... | 119 |

## Liste des abréviations

**AADL:** Agences pour amélioration et de développement du logement

**AAP:** Aide à l'accèsion de propriétés

**APC :** Assemblée populaire communal

**ASSUR-IMMO:** Assurance immobilière

**BADR:** Banque d'Algérie du développement rural

**BDL:** Banque de développement local

**BEA:** Banque extérieur d'Algérie

**BNA:** Banque nationale d'Algérie

**BO:** Back office

**BTHP:** Béton hautes performances

**CAAR:** Compagnie Algérie des assurance et de réassurance.

**CBEP:** Cession de bien entre particulier

**CCR:** Compagnie centrale de réassurance

**CEL :** Compte épargne logement

**CIB:** Carte interbancaire

**CMC:** Conseil de la monnaie et de crédit

**CIA :** Compagnie immobilière algérienne

**CNEP:** Caisse nationale de l'épargne et de prévoyance

**CNL :** Caisse nationale du logement

**CNMA:** Caisse national de la mutualité agricole

**CPA:** Crédit populaire Algérien

**CSDCA:** Caisse du solidarité des départements et des communes d'Algérie.

**DLEP:** Direction du logement et des équipements.

**EPIC:** Etablissement à caractère industrielle et commercial

**EPLF** : Entreprise de promotion de logement familiale.

**FGCMPI** : Fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière

**EURL** : Entreprise uni responsabilité limité

**FO**: Front office

**FONAL**: Fond de garantie et de caution

**HLM**: Habitation à loyer modéré

**IBS** : Impôt sur bénéfice

**IRG** : Impôt sur le revenu global

**LEL**: Livret épargne logements

**LEP**: Livret épargne populaire

**LSL** : Logement sociale locatif

**LSP**: Logement social participatif

**LPL**: Logement public locatif

**MHU**: Ministère de l'habitat et d'urbanisation

**OCA**: Organisation commercial en agence

**OPGI** : Office de promotion et de gestion immobilière.

**PAP** : Prêt à l'accession propriété

**PAS** : Prêt accession sociale

**PAS** : Programme d'ajustement structurel

**PC** : Prêt conventionné

**PEL** : Prêt épargne logement

**PIP** : Promotion immobilière privé

**PNDA**: Plan national de développement agricole

**PTZ** : Prêt à taux zéro

**SAA**: Société algériennes des assurances

**SARL** : société à responsabilité limité.

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

**SNMG:** Salaire national minimum garantie.

**SPA:** Société par action

**SPIE:** Société de promotion immobilière des épargnants

**SRH:** Société de refinancement hypothécaire.

**TOL :** Taux d'occupation par logement

**TVA :** Taxe sur la valeur ajoutée

**VSP :** Vente sur plan

**ZHUN :** Zone d'habitat urbain nouvel

**Sommaire**

|                                                                                                                                            |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Introduction Générale.....</b>                                                                                                          | <b>15</b>  |
| <b>Chapitre I : Le financement de l’habitat en Algérie.....</b>                                                                            | <b>19</b>  |
| I- L’évolution de l’habitat en Algérie.....                                                                                                | 19         |
| II- Les nouveaux dispositifs de financement de l’immobilier.....                                                                           | 28         |
| III- Le parc logement et la politique de logement en Algérie.....                                                                          | 37         |
| <b>Chapitre II: l’immobilier en Algérie.....</b>                                                                                           | <b>51</b>  |
| I- Le marché immobilier algérien.....                                                                                                      | 51         |
| II- Les différents crédits immobiliers.....                                                                                                | 62         |
| III- Les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers.....                                                                        | 73         |
| <b>Chapitre III : Aspect pratique sur la diversification des crédits immobiliers accordés<br/>aux particuliers par la CNEP-banque.....</b> | <b>89</b>  |
| I- Présentation générale de la CNEP-banque.....                                                                                            | 89         |
| II- Spécificités des crédits immobiliers accordés aux particuliers.....                                                                    | 99         |
| III- L’analyse de la diversification des crédits immobiliers accordés aux<br>particuliers par la CNEP-banque d’Azazga .....                | 110        |
| <b>Conclusion générale.....</b>                                                                                                            | <b>122</b> |

# *Introduction Générale*

Depuis toujours, le logement est un enjeu sociopolitique majeur, dans le cas d'insatisfaction de ce besoin les problèmes de vie apparaissent à l'inverse de sa satisfaction qui peu s'avère comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des autres secteurs.

Le logement intègre une très forte dimension sociale dans la mesure où il représente un besoin vitale pour l'être humain. Pour les pays sous développés l'analyse démographique effectuée par la plupart des organisations indique que le nombre urbain est de 70% par an dont une très forte proportion dans les pays en développement.

L'Algérie de sa part avait pris conscience quant à l'importance de l'habitat et elle avait commencée à le financer dès son indépendance. A partir de cette période l'Algérie vit un changement radical où le logement est inscrit pour la première fois au premier des priorités de l'Etat. À cet effet, le pouvoir public met en place des moyens financiers, institutionnels et législatifs.

Par ailleurs, face aux immenses besoins de la population en matière de logement et à la situation économique nationale, l'Algérie n'a pas pu continuer à produire la quantité nécessaire avec les anciennes méthodes pour cela elle a opté à une nouvelle politique de l'habitat afin d'avoir un équilibre entre l'offre et demande nationale.

Face à la pénurie chronique de logement le pouvoir public n'avait d'autres alternatives que d'introduire de nouvelles réformes au sein du système de financement du logement où l'Etat est désengagée progressivement et faire appel au professionnel du métier ces réformes ont porté sur la création de nouvelles institutions destinées à faciliter l'accès au logement dans le but de loger le maximum de la population et mobiliser les ressources nécessaires pour le financement de l'habitat.

Après l'échec de plusieurs politiques de développement d'un système fiable qui permet de réduire l'écart entre l'offre et la demande de logement, les pouvoirs publics ont adopté des nouveaux produits qui contribuent à l'allègement de cette crise à travers les crédits immobiliers accordés aux promoteurs immobiliers et surtout aux particuliers par les banques principalement par la CNEP banque qui est spécialisée dans ce secteur depuis l'indépendance de l'Algérie.

Durant toute son activité, la banque évolue dans un environnement particulier qu'il a contraint à prendre des risques qui influencent négativement sur le résultat, c'est pour cela que le recueil

des garanties est impératif où de la prise de décision ; et pour ce prémunir contre ces risques de non remboursement il est nécessaire de les gérer avec des moyens et des méthodes de prévention.

### **Problématique :**

Pour mieux répondre à la crise de logement, l'Etat a mobilisé et a impliqué tous les intervenants sur le marché de l'immobilier dans le financement de ce dernier. A ce titre, il a incité les banques à y participer en facilitant l'octroi des crédits immobiliers qui seront garantis par les différentes institutions qu'on présentera ultérieurement. Pour pouvoir répondre à la forte demande de crédit immobilier, la CNEP-banque a bénéficié d'un élargissement de son statut, passant d'une simple institution à une banque.

Quand a sa mission ancienne, de crédit à l'habitat, la CNEP-banque se lance dans une concurrence avec les autres banques, ce qui lui impose de se diversifier aujourd'hui ces activités en donnant un nouveau souffle aux crédits immobiliers ainsi qu'aux crédits aux particuliers.

Notre problématique est centrée autour de la question suivante :

### **Comment la CNEP-banque d'AZAZGA participe-t-elle au financement de secteur immobilier à travers son octroi des crédits immobiliers aux particuliers ?**

Cette question centrale se décline en trois sous-questions à savoir :

- Quelle est la situation de l'habitat en Algérie et quels sont les réformes réalisés par le gouvernement dans ce secteur ?
- Quelle est la contribution des crédits immobiliers dans le financement de marché immobilier ?
- Quelle est la variété des produits les plus financés par la CNEP-banque d'AZAZGA à titre de crédits immobiliers accordés aux particuliers ?

### **Objectifs de recherche :**

- De connaître la situation de l'habitat en Algérie et les réformes réalisés par le gouvernement dans ce secteur.

- D'éprouver la contribution des crédits immobiliers dans le financement de marché immobilier.
- D'analyser la variété des produits les plus financé par la CNEP-banque d'AZAZGA à titre des crédits immobiliers accordés aux particuliers.

### **Les motifs de choix du sujet :**

Le choix de ce sujet est motivé d'une part, par la volonté de connaître l'évolution de l'habitat en Algérie et la politique de logement adapté par le gouvernement dans le but de développer le marché immobilier algérien, et d'autre part, connaître la diversification des crédits immobiliers accordés aux particuliers et leurs évolution durant la période 2010-2015 au sein de la CNEP-banque d'AZAZGA.

Pour répondre à notre question centrale suivie par les sous questions, et les objectifs précités, notre travail est basé sur :

D'une part, sur une recherche et une étude documentaire, basée sur la contribution des différents documents nécessaires (ouvrages, articles de revues, thèses de doctorat et mémoires de magister, de master...) pour la compréhension des concepts et logiques relatives à notre étude.

D'autre part, pour ce qui de l'étude pratique, nous avons exploité divers documents fournis par la CNEP-banque d'AZAZGA, ainsi que les notes prises suite aux différentes questions répondues par notre promoteur et la directrice adjointe au sein de cette banque.

Toutefois, nous nous sommes heurtées à une insuffisance du temps pour la réalisation de ce mémoire.

Afin d'apporter les éléments de réponse à notre problématique, nous avons réparti notre travail en trois chapitres et chacun d'eux contient trois sections.

Pour cela, nous tenterons de présenter dans le premier chapitre le financement de l'habitat en Algérie, et le second chapitre sera consacré à présenter le marché immobilier en Algérie, ensuite, nous nous focaliserons sur l'analyse des différents crédits accordés aux particuliers au niveau de la CNEP-banque d'AZAZGA.

## **Chapitre I**

### **Le financement de l'habitat en Algérie**

**I**– L'évolution de l'habitat en Algérie

**II**– Les nouveaux dispositifs de financement l'immobilier en Algérie

**III**– Le parc logement et la politique de logement en Algérie

## ***Chapitre I : Le financement de l'habitat en Algérie***

---

En Algérie, l'habitat en général et le logement en particulier suscite un intérêt pertinent pour les citoyens ainsi que pour les autorités. Le parc logement algérien a connu une intervention monopoliste de l'Etat juste après l'indépendance, ce monopole qui n'a pas laissé de place pour l'intervention privée sur le marché, a conduit le pays dans une crise de logement qui ne cesse de s'aggraver jusqu'à ce que ce marché ait connu une ouverture en 1986. Le financement du logement a toujours été une des préoccupations majeures de l'Etat. Il consiste en la mobilisation de fonds destinés soit à la construction du logement, à la promotion immobilière ou encore à l'accession au logement des différentes couches de la société.

Dans ce chapitre nous allons résumer les différentes étapes de l'évolution de l'habitat et la politique de logement en Algérie, puis nous allons présenter les institutions de financement de l'immobilier en Algérie.

### **I -1-Evolution de l'habitat en Algérie**

Aussi loin que l'on puisse remonter dans l'histoire de l'humanité, on relève que les efforts déployés par les hommes ont longtemps été dirigés vers la satisfaction de deux besoins fondamentaux : se nourrir et s'abriter.

#### **I -1-1-Présentation et typologie de l'habitat en Algérie**

L'habitat n'est pas qu'un toit-abri, foyer ou logis, mais un ensemble socialement organisé. Il permet à l'homme de satisfaire ses besoins physiologiques, spirituels et affectifs; il le protège des éléments hostiles et étrangers. Il lui assure son épanouissement vital. L'habitat intègre la vie individuelle et familiale dans les manifestations de la vie sociale et collective<sup>1</sup>.

L'habitat est défini comme le lieu où l'on habite, le domicile ; la demeure et le logement. Il comprend en effet d'avantage que le domicile et le logement il est toute l'aire que fréquente un individu, qu'il y circule, y travaille, s'y divertisse, y mange, s'y repose ou y dort.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> BENZAOUI, Amel. *Le processus de création d'un habitat individuel de qualité cas de la ville D'AIN BEIDA*. Mémoire en vue de l'obtention de diplôme de magister, option : urbanisme. Université Badji Mokhtar Annaba, 2013, p.18.

<sup>2</sup> EUGENE HAVAL, Jean. *Habitat et logement*. Paris, 1985, p3.

## Chapitre I : Le financement de l'habitat en Algérie

---

Par ailleurs la typologie de l'habitat en Algérie peut avoir divers types par rapport à certains paramètres soit de production et d'administration<sup>1</sup>.

– **L'habitat planifié** : qui désigne les cités planifiées, citées de grands chantiers ou l'ensemble d'habitats. Le financement et la réalisation des logements sont confiés soit à un seul intervenant soit plus sans l'intervention de bénéficiaire d'une manière directe. Cependant, c'est impossible de modifier ou s'inscrire des constructions supplémentaires puisque le cadre bâti sera figé en générale.

– **L'habitat administré** : C'est un type d'habitat construit par des particuliers qui sont responsables de la construction des logements et de ses éléments complémentaires sous le contrôle d'une administration. Ce type a l'avantage d'avoir une diversité du paysage urbain comme il peut permettre, grâce à la juxtaposition de différentes activités, une vie urbaine épanouie ainsi que des rencontres et contacts. Il a aussi l'avantage de permettre les initiatives individuelles.

– **L'habitat des populations à faible revenu (Social)** : Ce type d'habitat n'est pas soumis à la volonté de l'administration d'où il se développe généralement en toute illégalité. En fait ce type résulte d'un besoin d'un grand nombre d'individus qui ne disposent pas des moyens financiers nécessaires pour se permettre un logement convenable.

– **L'habitat urbain** : Ce type est une sorte d'agglomérations plus ou moins grandes installées dans les zones urbaines. Il est caractérisé par sa grande densité qui peut devenir une source de malaise pour les habitants à cause du taux de stress élevé dans ce type en particulier.

– **L'habitat rural** : c'est le type dans lequel les maisons paysannes se départissent dans une zone rurale ou la communauté paysanne s'est installée pour la défricher et la cultiver ; les agglomérations rurales sont gérées par les lois tribales ou on peut vivre en groupe familiaux et définir ses propres limites territoriales.

A ces derniers s'ajoute d'autres types<sup>2</sup> :

– **L'habitat individuel** : ce type d'habitat désigne une maison, une villa, un pavillon ou bien toute autre forme qui est destinée à être habitée par une seule famille. Ce type d'habitat se

---

<sup>1</sup> ZEGHICHI Hadjer. *Bien-être et santé dans les logements collectifs* : l'exemple de quelques cités de Batna, mémoire de magister spécialité : ambiance et développement durable, architecture, , université Mohamed khider Biskra, 2014/2015. format PDF, p77. Disponible sur : <http://thesis.univ-biskra.dz/285/> . (consulté le 31/08/2016)

<sup>2</sup> RIFI chems sabah, *le logement collectif : mécanismes pluriels pour une qualité architecturale singulière, cas de la ville de Guelma*, mémoire de magister, option, habitat et environnement urbain, 2008, format PDF, p.60,61, disponible sur : <http://bu.umc.edu.dz/theses/architecture/RIF5092.pdf>. (Consulté le 02/08/2015).

## *Chapitre I : Le financement de l'habitat en Algérie*

---

caractérise par une large et une hauteur de la façade, un espace non bâti tel que (le jardin ou parc) ainsi d'une superficie intérieure de 120m variable. la maison individuelle compte en générale deux niveaux : celui de l'entrée où l'on trouve tous les espaces de vie communes (cuisine, la salle à manger et le salon) ; le second où il ya les espaces privés de repos ou d'hygiène. Mais le nombre de niveaux est généralement de 1, 2 jusqu'à 3 étages. Des fenêtres plus longues que larges.

– **L'habitat semi collectif (habitat intermédiaire)** : ce type d'habitat tente de donner à un groupement d'habitation le maximum de qualités de l'habitat individuel tel que le jardin privé, la terrasse, le garage, l'entrée personnelle. il est plus dense mais il assure l'intimité pour les habitats ; la hauteur est limitée à trois étages.

– **L'habitat collectif** : Ce type d'habitat ne correspond pas à nos traditions régionales et aux populations d'origine rurale mais en même temps, il répond à une demande de plus en plus importante de la population. il est tout immeuble d'habitation de plusieurs étages comportant chacun des unités d'habitation appelées *appartements* servant de logement à plusieurs ménages distincts.

### **I -1-2- Distinction entre l'habitat et le logement**

L'habitat, c'est le logement qui aurait été prolongé, le concept de logement, certes plus « technique », plus encadré que celui d'habitat. Logement et habitat, loin de s'opposer, insisteraient plutôt, à l'instar d'espace et de territoire, sur deux dimensions distinctes et complémentaires d'un même objet (immobilier) : ainsi, le logement serait un concept plus concret, s'intéressant prioritairement aux aspects les plus matériels de son objet d'étude : un bâtiment ou partie d'un bâtiment, ce qui inclut également les « constructions provisoires ». Le logement a pour finalité première de loger, même si, bien entendu, un logement peut à la fois faire office de lieu d'habitation et de lieu de travail ; en outre, il existe des logements qui, pour diverses raisons, peuvent rester vacants. Ainsi, le logement, enjeu politique majeur et susceptible d'être soumis à de nombreuses normes et formes de régulations administratives. Si, potentiellement, un logement, peut être appréhendé en l'absence de toute présence humaine<sup>1</sup>.

Dans le domaine immobilier, et pour continuer le passage en revue des différentes catégories statistiques, que les logements alors considérés se doivent d'être des résidences principales ou secondaires. L'habitat vient donc enrichir le logement. Néanmoins, à la limite,

---

<sup>1</sup> TROUILLARD, Emmanuel, *distinction entre le logement et l'habitat*. Disponible sur : [http://www.geographie.ens.fr/IMG/file/Memoires\\_eleves/Trouillard\\_Logement%20et%20habitat.pdf](http://www.geographie.ens.fr/IMG/file/Memoires_eleves/Trouillard_Logement%20et%20habitat.pdf) (consulté le 02/09/2016).

et à l'inverse du concept de logement, il serait possible de concevoir un habitat qui serait dénué de toute assise matérielle, de tout bâti élaboré, de tout aménagement<sup>1</sup>.

Le logement renvoie à l'habitat, c'est l'ensemble des liens noués autour du logement tant à l'intérieur. L'habitat est un concept global qui inclut le logement en tant qu'un bien immeuble en plus de l'ensemble des équipements internes et externes (collectifs) et les éléments humains (le mode de résidence). Il constitue un besoin primordial et une déche indispensable pour l'homme, il répond à ces fonctions :

- la tutelle de l'individu contre le mauvais temps et la chaleur.
- un moyen de patronage contre les agressions.
- une préservation de l'intimité contre les indiscrets.
- il constitue un facteur d'équilibre essentiel pour la cellule familiale et un point de départ de toute vie à la société.
- il est un facteur de sécurité et de stabilité ; c'est un moyen d'insertion, d'intégration à la société<sup>2</sup>.

### **I -1-3-Evolution de l'habitat à travers l'histoire**

L'habitat semble être un des plus anciens concepts de l'humanité. L'appartement de nos immeubles modernes n'est qu'un maillon au bout d'une longue chaîne qui commence avant même que l'homme de l'âge de pierre aménage sa grotte en édifiant des murs extérieurs et en cloisonnant et plafonnant l'intérieur de sa demeure à l'aide de peaux tendues. La maison de bois, en troncs ou en planches, si commune dans le nord et l'est de l'Europe, en Asie et en Amérique, a pour ancêtre ce cercle de branches que l'homme de l'âge de pierre plantait dans le sol, puis recouvrait de feuillages et de peaux. C'est à l'âge de bronze que l'homme exploite toutes les possibilités offertes par le bois. Il édifie des murs en colombage et commence à utiliser le mortier. Plus de 2 000 ans av J.-C., la brique cuite fait son apparition dans les plaines de Mésopotamie. Mais les besoins religieux, de prestige et d'agrément ainsi que les nécessités de la concentration urbaine, donnent peu à peu un essor à la technique du bâtiment<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*

<sup>2</sup>EUGENE, HAVAL. *Op.cit.*, p.4

<sup>3</sup>NADJI, Mohamed Amine, *réalisation d'un éco-quartier*. Mémoire magister. Climatologie. Science de l'environnement. université d'ORAN 015, format PDF. P.14. disponible sur : <http://theses.univ-oran1.dz/document/TH4558.pdf>. (Consulté le 05/08/2016).

### **I -1-3-1-la situation de l'habitat durant la période précoloniale**

La ville traditionnelle était sous forme de Médina pour le nord ou Ksour pour le sud, un agrandissement progressif avec quelques modifications de détails apportées à certains monuments officiels sans altération du cadre original. Elle constituait avant tout le fief des citadins considérés comme l'élite de la société. en dehors des constructions résidentielles, la ville possédait des souks parfaitement agencés pour répondre aux besoins d'une économie traditionnelle ainsi que des ensembles culturels et d'enseignement (mosquées, zaouïas et mausolées. L'habitat kabyle était parmi les types connus dans cette période ;des maisons élémentaires qui regroupaient tous les membres de famille ainsi que leurs animaux ,elles étaient construites entièrement avec de pierre et d'argile tapissé parfois de paille et de terre qui servait d'isolation thermique avec toiture composés de tuiles (kermod),de roseaux secs (igunam) et de linteaux. En générale du bois de chêne façonné manuellement<sup>1</sup>.

On retrouve une poutre principale et des poutres moyennes sur lesquelles repose le toit et des poutres verticales qui soutiennent sous ce toit une seule grande pièce ou chaque coin a son importance (tazeqa).Au M'ZAB, on trouve deux types de maison : celle qui est intégrée au tissu urbain des villes de la pentapole et celle de leurs palmeraies maison d'été. Elle correspond au type de maison a patio souvent central ; il n'est pas rare qu'il s'appuie contre l'un des quatre murs percée à l'extérieur seulement par la porte d'entrée ainsi l'architecture domestique de la casbah qui est représentative d'un habitat traditionnel représentatif de la culture musulmane .elle apparaît groupée mitoyenne elle ne présente qu'une seule façade.la surface habitable généralement comprise entre 30m et 60m<sup>2</sup>.

### **I -1-3-2-La situation de l'habitat en Algérie durant la période coloniale(1830,1962)**

Le sort des villes coloniales fondées en Algérie était confié au génie militaire. La création de ce réseau de villes répondait dans un premier temps à des objectifs militaires. Les dessins d'ensemble de ces établissements étaient tous précédés d'un plan global, c'était des « villes à plan », des plans établis par le corps technique des ingénieurs du génie militaire. L'expérience de l'Algérie était pour eux l'ultime occasion qui leur a été donnée d'intervenir dans le champ de l'urbanisme et de l'aménagement. Les travaux réalisés entre 1830 et 1870 constituent un projet territorial sur l'ensemble du pays par la mise en place d'un réseau comprenant les villes turques transformées, les centres de colonisation nouveaux, les villages

---

<sup>1</sup>*Ibid.*,p.28.

<sup>2</sup>*Ibid.*,p.32.

## *Chapitre I : Le financement de l'habitat en Algérie*

---

ainsi que les routes les reliant. Jusqu'en 1840 ; la politique de colonisation oscille entre le choix de certains dirigeants pour une occupation restreinte du pays contre un petit nombre de points stratégiques et l'aspiration d'autres pour la conquête totale<sup>1</sup>.

Le Maréchal « Bugeaud » appelé en 1840 comme gouverneur général propose de créer des places fortes plus importantes, voire de véritables villes disposées sur l'ensemble du territoire de manière à servir de base aux opérations militaires. En 1841 il fixe par un arrêté des règles concernant la concession des terres et la création des villes indispensables à la mise en place de la politique de colonisation officielle en Algérie. Les décisions nécessaires à la formation des centres et des villes reviennent au gouverneur général qui dépend du ministère de la guerre. Le corps technique chargé de l'élaboration des plans d'alignement et leur mise en œuvre est tout naturellement le service de génie. Il est responsable tant des travaux militaires nécessaires à l'installation des troupes que des travaux civils indispensables pour la colonisation : les routes, les ponts, les barrages, les conduites d'eau et la plupart des travaux civils dans les villes<sup>2</sup>.

La construction de logement a été jusqu'au années 1940 abandonnée presque totalement à l'initiative privée. En effet pour les habitants musulmans des bidonvilles étaient prévus des logements très simplifiés ne comportant qu'un minimum d'installation, quelques pièces autour d'une cour fermés. Pour les classes laborieuses européennes et les musulmans évolués étaient prévus des HLM. Enfin pour les classes moyennes européennes étaient réservés des logements primés<sup>3</sup>.

Dont la construction de l'habitat a connu une évolution durant (1953- 1959)<sup>4</sup> :

- **En(1953,1957)** ,la compagnie immobilière algérienne « CIA » était créée ; après la 1ere partie consacrée à la construction de cités horizontales(habitat traditionnel musulman ;2pieces(abri-cuisine, WC, douche et patio) ;la CIA s'est orientée vers des formules d'habitat en hauteur(grand ensemble :logement économiques simplifiés dans des immeubles collectifs).le cas des cités d'urgences qui étaient aussi caractéristique de cette

---

<sup>1</sup>REDJEM , Sandra, *les mutations spatiales fonctionnelles d'un quartier résidentiel colonialcas : du quartier SIDI MABROUK*. Mémoire de Magister, habitat et environnement urbain : université Mahmoud Mentouri Constantine, 2011.format PDF.P. 15.

<sup>2</sup>*Ibid.*, p.15.

<sup>3</sup>NADJI, Mohamed Amine. *Op.cit.*, p. 14.

<sup>4</sup>*Evolution de l'habitat en Algérie, disponible sur :www.algeria.com/.*(Consulté le 07/09/2016).

période, il s'agit de logements indigènes pour les prolétaires :logements de 2 pièces très économiques destinées aux colonisés.

- **En(1953,1958)**,le programme de construction de Jacques Chevalier à Alger, il concernait un vaste plan de construction collectives ,offrant à tout un logement social de qualité .loger dans des grands ensembles voisins mais séparés les musulmans et les classes populaires ,refus des lotissements de maisons individuelles en unifiant les conditions d'habitat .enfin ,les constructions des HLM démontraient qu'un chaque classe son logement.

- **En(1957,1959)**, la période de « plan de Constantine » ; la promotion d'un plan d'ensemble de la construction, association logement, équipements et zones industrielles. C'est pourquoi la formule retenue pour les logements était celle de grands ensembles réunissant Algériens comme européens. Sur le plan de l'hygiène et de l'équipement sanitaire, les logements construits disposent de tous les éléments jugés indispensables, s'efforcer de sauvegarder les conditions de la vie moderne, en créant des parcs de verdure, des centres commerciaux et une double orientation qui facilite la ventilation pour tous les appartements.

Les établissements urbains réalisés en Algérie sont tous précédés d'un plan d'ensemble dessiné. Ce sont des « villes à Plan ». Le plan général fait référence à des caractères classiques de la ville, à des règles de forme et de dimensionnement issues des traités d'architecture de la Renaissance. Il est déterminé par le tracé de l'enceinte et le dessin de la ville à l'intérieur de ces limites. La construction d'une enceinte, hormis son rôle de défense, est un moyen d'homogénéiser la structure de la ville par la régularité de sa figure<sup>1</sup>.

### **I -1-3-3-la situation de l'habitat au lendemain de l'indépendance**

L'habitation a connu à travers l'histoire de multiples transformations dictées par plusieurs facteurs endogènes et exogènes que les situations socioéconomiques et politiques ont influés.

L'Algérie a connu deux périodes.

#### **A- Période de l'Etat constructeur (1962 à 1980)**

La période(1962,1969) connaît des perturbations économiques et financière de l'indépendance les bouleversements de structure, le volume important des besoins nouveau

---

<sup>1</sup>*Ibid.*,

## *Chapitre I : Le financement de l'habitat en Algérie*

---

par rapport à la faiblesse de nos moyens a encore mieux révélé l'inadaptation de notre système bancaire qui peut se résumer comme suit<sup>1</sup>.

– **En 1962**, la population évaluée à 10 millions d'habitants dont le parc immobilier près de 1.950.000 logements et le taux d'occupation par logement (TOL) était de 5.6 p/l. Ce parc était en grande partie délaissés par les français ce qui a engendré des obstacles dans le développement de la construction du logement et devait être occupé par les algériens.

– **En 1965**, la création de la commission interministérielle de l'habitat qui a réalisé des programmes de logements concernant la livraison d'environ 27000 logements urbains. Lors de cette période le rythme de la production a été faible, dont leur premier objectif était de déterminer les restes à réaliser antérieurs à ce programme dus à deux causes majeures qui sont : l'explosion démographique depuis 1962 et l'ampleur des problèmes posés par le logement. Ce phénomène a été aussi poussé par les événements politiques de l'instant comme l'industrialisation du bâtiment, qui n'a pas répondu elle aussi aux attentes des populations. Il est nécessaire de faire adapter rapidement une réglementation des loyers et d'utiliser les logements inoccupés ou insuffisamment occupés. Cette politique a pour but mythique de bien occuper et l'exode rural mais les objectifs souhaités n'ont pas été réalisés par manque de main d'œuvre qualifiée et le financement.

– **A partir des années 1970** ; qui correspondent à la naissance de l'industrialisation du pays, les pouvoirs publics avaient du faire face à une demande de logements mieux utilisés et de plus en plus urgents. Plusieurs systèmes et procédés constructifs furent importés et expérimentés au cours de cette période pour la réalisation des ensembles d'habitations ; les programmes visaient la mise en œuvre d'une politique tendant à l'amélioration des conditions de vie et à la satisfaction des besoins de la population dans les différents domaines de l'habitat, la santé publique, l'équipement collectif : la culture...etc. bien que le rythme annuel de livraison projeté atteigne 3,2 fois la cadence de la période précédente. Le programme ne répondait pas à l'ampleur des besoins de la population car il existait toujours une insuffisance des logements dont le lancement de 100000 logements nouveaux et la livraison de 90000 logements à usage d'habitation.

---

<sup>1</sup> HERRAOU Abdelkrim, *évolution des politiques de l'habitat en Algérie, le L.S.P comme solution à la crise chronique du logement, cas : d'étude de la ville de CHEGHOUM LAID*. Mémoire de magister .option : habitat université Ferhat Abbas Sétif. 2011.p26.format PDF. Disponible sur : <http://www.univ-setif.dz/MMAGISTER/images/facultes/ARCH/HERAOU%20ABDELKRIM.pdf> (consulté le 13/07/2016).

### **B- Période de l'Etat régulateur (de 1990 à nos jours)**

Le secteur de l'habitat se caractérise dans cette période par des bouleversements politico-économiques. Après une période transitoire de 1988 à 1990, l'habitat est rentré dans un champ géré sous le rôle de régulateur de la construction et de la promotion immobilière et il a été mis profit un sujet de nouvelles politique et données économiques a travers une nouvelle stratégie mise sur pied et s'étalant sur cinq ans de 1996 à 2001 dont l'objectif est de créer un marché immobilier respectueux la réglementation en vigueur<sup>1</sup>.

En 1998, le secteur de l'habitat est revenu de l'habitat précaire aux méthodes de règlement « lourdes » en habitat collectif ; de formule de règlement des populations des bidonvilles urbains dans des maisons individuelles évolutives ; les autorités publiques se sont débarrassées des contraintes de montage complexe et des aléas sociaux et politiques induits par ces programmes. Le retour à la formule des logements sociaux collectifs construits sur les financements exclusivement publics qui est montrés selon les standards et les procédures éprouvées habituelles, a été rendu possible par l'embellie financière permise par l'amélioration des revenus pétroliers, mais également à la volonté implicite de se délester des « communautés » et autre « comités de quartiers urbains qui se sont avérées difficiles à identifier et a gérer .en matière d'habitat social, les innovations les plus importantes firent leur apparition après 1994.dans la foulée de l'application du programme d'ajustement structurel(PAS)et des reformes de la politique sociale générale de l'Etat qu'il induisit la politique d'habitat social fut complément reconfigurée dans le sens de son adéquation avec le nouveau dispositif d'aide social<sup>2</sup>.

Pour conclure, l'habitat en Algérie reste le secteur le plus important est devenu monopole de l'Etat. La réalisation, le financement et la distribution des logements sont devenus dès lors une prérogative des pouvoirs publics qui puisaient les ressources nécessaires dans le budget de l'Etat d'où la nouvelle stratégie plus pragmatique, elle passe par la mise en place de nouveaux textes législatifs, de nouveaux moyens de financement et la participation de la société civile.

---

<sup>1</sup>Unesco *Les politiques de l'habitat et d'aménagement urbaine en Algérie-*, disponible sur : [www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20\(Fr\).pdf](http://www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20(Fr).pdf) (consulté le 19/07/2016).

<sup>2</sup>*Ibid.*

### **I-2- Les nouveaux dispositifs de financement de l'immobilier**

Depuis quelques années des nouveaux dispositifs du financement de l'immobilier sont installés progressivement en Algérie, plusieurs réformes ont été nécessaires pour les mettre en place. Ces derniers ont démarré par la mise en place d'un nouveau cadre réglementaire de la promotion immobilière (1986/1993), puis l'implication de l'ensemble des banques dans le financement de l'immobilier. Ces réformes ont été complétées par la création de plusieurs institutions, afin de faciliter et sécuriser le financement de l'immobilier<sup>1</sup>.

Ces institutions sont en nombre de cinq, à savoir <sup>2</sup> :

- La caisse nationale du logement (CNL) ;
- Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) ;
- La société de la garantie du crédit immobilier (SGCI) ;
- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique (SATIM).

Ces quatre institutions s'occupent de la couverture des banques contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs.

- La société de refinancement hypothécaire (SRH).

Cette dernière fournit aux banques des ressources longues à travers le refinancement hypothécaire.

#### **I-2-1- La caisse nationale du logement**

Cette institution a été créée pour venir en aide aux banques, et mettre à leur disposition des ressources longues.

##### **I-2-1-1- Création de la CNL**

La CNL est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) créée par le décret exécutif n°91-145 du 12 mai 1991 modifié par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994, et placée sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. La CNL fut créée par transfert d'une partie du patrimoine de la caisse nationale de l'épargne et de prévoyance « CNEP ». Le décret exécutif n° 91-145 du 12 mai 1991 portant statut de la caisse

---

<sup>1</sup> HENTOUR Fouad. *le financement bancaire au service de l'immobilier*, mémoire de fin d'étude pour l'obtention de brevet supérieur de banque, février 2005, p. 12.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p.17

nationale du logement donne à cette dernière la personnalité morale et l'autonomie financière<sup>1</sup>.

La CNL est mise sur pied dans le financement du logement afin de mettre en œuvre l'aide frontale de l'Etat au profit des bénéficiaires d'un crédit bancaire destiné à l'acquisition ou l'auto-construction d'un logement individuel<sup>2</sup>.

### **1-2-1-2 Missions de la CNL**

En application des décisions arrêts lors des conseils interministérielle du 15 février 1998 et 17 mai 1998, matérialisé par un cahier des charges conclu entre le ministère de l'habitat et de l'urbanisme « MHU » et la CNL en date du 04 juillet 1998, la CNL à été chargée de gérer pour le compte de l'état de financement de l'ensemble des programmes de logement sociaux locatifs, réalisés par les OPGI<sup>3</sup>.

La CNL à pour missions et attributions <sup>4</sup> :

- de gérer les contributions et aides de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine ;
- de promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social par la mobilisation de sources de financement autre que budgétaires.

A ce titre elle est chargée notamment de :

- participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement a caractère social ;
- recevoir et gérer les ressources instituées a son profit par la législation et la réglementation en vigueur ;
- proposer toutes étude tendant a améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement a caractère social ;
- réaliser toutes études, expertises, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés, et

---

<sup>1</sup>RIFI chems Sabah. *Op.Cit.*, p.42,

<sup>2</sup> Ibid. P. 42.

<sup>3</sup> Ibid. P.43.

<sup>4</sup>Disponible sur : <http://www.laghouat->

[dz.org/baoff/fichiers/demarches/demarchesesma13286923091359974942.pdf](http://www.laghouat-dz.org/baoff/fichiers/demarches/demarchesesma13286923091359974942.pdf)(l'article (consulté le 02/08/2016).

favoriser les actions d'informations, d'échanges d'expériences et de rencontre pour la promotion et le développement de l'habitat

La CNL assure aussi la gestion des programmes d'aide à l'accession à la propriété (AAP), et la gestion des programmes sociaux locatifs.

### **1-2-1-3- Les bénéficiaires de la CNL**

L'aide de la CNL est réservé aux <sup>1</sup> :

- Adhérents aux différents programmes du plan national de développement agricoles (PNDA), pour exercer une activité rurale ;
- Construire une nouvelle habitation ou procéder a la réhabilitation ou l'extension d'une existante ;
- Bénéficiaire de l'aide de l'Etat a l'habitat rural, qui est une aide financière non remboursable servie par la CNL.

### **1-2-1-4- Les conditions d'éligibilité**

Pour être éligible a l'aide de la CNL il faut <sup>2</sup> :

- Justifier d'un revenu (du ménage) qui dépasse pas six fois le salaire nationale minimum garanti(SNMG) ;
- Ne pas avoir déjà bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou d'une aide de l'Etat destiné au logement ;
- Ne pas procéder en toute propriété une construction a usage d'habitation (lorsqu'il s'agit d'une construction nouvelle) ;
- Ne pas avoir déjà bénéficié de l'attribution d'un logement des patrimoines publics locatifs, sauf engagement préalable de restitution de ce logement ;
- Le prix de logement a acquérir ou a construire ne doit pas dépasser quatre fois le montant de l'aide : 2.800.000,00 DA.

Pour obtenir de l'aide il faut constituer et déposer auprès de la subdivision agricole territorialement compétence un dossier qui sera vérifié en relation avec les services de DLEP et introduit auprès du comité ad-hoc de la wilaya, le dossier comprend<sup>3</sup> :

---

<sup>1</sup>Ibid.

<sup>2</sup>Ibid.

<sup>3</sup>Ibid.

- La demande de soutien de fond national du logement (FONAL) ;
- Le document attestant que vous êtes adhérent aux programme du PNDA au que vous exercer une activité en milieu rural, délivré par la direction des services agricoles ;
- La déclaration sur l'honneur attestant que vous et votre conjoint n'avez jamais bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou d'une aide de l'Etat destiné au logement ;
- L'attestation de non cession à votre profit d'un logement du patrimoine immobilier public et de non bénéfice d'une aide de l'Etat destinée au logement, établie par le président de l'assemblée populaire communale ;
- La déclaration sur l'honneur portant sur le niveau de revenu, accompagner des pièces justificatives.

Après contrôle fichier auprès de la CNL et examen du dossier par le comité ad-hoc, le wali établi une décision d'éligibilité.

### **I-2-2- Le fond de garantie et de caution mutuelle de promotion immobilière**

Le fond de garantie et de caution mutuelle de promotion immobilier se présente comme suit :

#### **I-2-2-1- Présentation de FGCMPI**

La création du FGCMPI était prévue, tous d'abord, dans la loi de l'activité immobilière 93/03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, mais il n'a vu le jour qu'en 1997 par le décret N° 97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme public a but non lucratif, placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme<sup>1</sup>.

Le fond est doté d'un comité de garantie, composé du quatre (04) membres et présidé par le directeur générale. Ledit comité est seul habilité à ce prononcer sur l'octroi de la garantie et ce après l'examen des demandes, selon des critères arrêtés par le fond et approuvés par le Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la ville<sup>2</sup>.

Le fond dispose de plusieurs représentations, installées à travers le pays. Le fond compte en 2015, 4966 promoteurs agréent dont 1332 affiliés et inscrit au tableau national des promoteurs immobiliers<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Ministère de l'habita de l'urbanisme et de la ville. Extrait du Elmowatin. P.2 [en ligne]. disponible sur : <http://W.W.W.elmowatin.dz/?fond-de-garantie-et-de-caution.6490>(consulté le 22/06/2016) .

<sup>2</sup>Ibid. P.2.

<sup>3</sup>Ibid. P.3.

### I-2-2-2- Mission de FGCMPI

La FGCMPI a pour mission de mettre en place et gérer et les garanties à la souscription desquels sont tenu les promoteurs immobiliers, notamment celles relatives au<sup>1</sup> :

- Remboursement des paiements effectués par les acquéreurs sous forme d'avance, à la commende, au titre décontrats de vente sur plan ;
- Achèvement des travaux ;
- La couverture la plus large de leurs engagements professionnels et techniques ;
- Subrogation aux acquéreurs, en cas de retrait de l'agrément du promoteur immobilier et poursuite de l'achèvement des constructions, par l'engagement d'un autre promoteur, aux frais et en lieu et place du promoteur déchu dans la limite des fonds versés ;
- Gestion de l'affiliation des promoteurs agréés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers ;
- Assurance de suivi et de la gestion des comptes abritant les avances versées par les réservataires ;
- Réalisation de toutes études et diffusion de toutes informations et publication spécialisées, visant a favoriser le développement de la promotion immobilière.

### I-2-2-3- Les garanties de FGCMPI

Le FGCMPI octroi une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier, cette assurance est dénommée « attestation de garantie », elle couvre les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur<sup>2</sup>.

Cette garantie a été instauré par l'article 11 du décret législatif n°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993 relatif a l'activité immobilière. elle peut être totale ou partielle, si le promoteur décide de vendre une partie sur plan (celle soumise a la garantie) et commercialisé la partie restante en utilisant d'autres formules<sup>3</sup>.

Selon l'article 74 de la loi 11-04 du 17/02/2011 : « tout promoteur immobilier qui ne souscrit pas aux assurances et garanties du FGCMPI est puni d'un emprisonnement de deux (02) mois à deux(02) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000,00DA) à deux millions de dinars (2.000.000,00DA) »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*,p.3.

<sup>2</sup>HENTOUR F. *Op.cit.*,p.18.

<sup>3</sup>*Ibid.* p.19.

<sup>4</sup> Recueil de textes relatifs a la promotion immobilière, octobre 2014,p 17, format PDF. Disponible sur : [w.w.w.fgcmpl.gov.dz/images/documents/textes/promo\\_immo](http://w.w.w.fgcmpl.gov.dz/images/documents/textes/promo_immo) (consulté le 03/08/2016).

Le fond s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances qu'il a versés après la réalisation d'un des événements suivants <sup>1</sup> :

- Si le promoteur est une personne physique :
  - ✓ Le décès du promoteur, sans reprise du projet par les héritiers ;
  - ✓ La disparition constaté, du promoteur à la condition que cette disparition été constaté par une autorité judiciaire ou une autorité administrative compétente en la matière ;
  - ✓ L'escroquerie dument par les autorités judiciaires.
- Si le promoteur est une personne morale :
  - ✓ La faillite de l'entreprise ;
  - ✓ La liquidation de l'entreprise quelques soit la raison ;
  - ✓ La banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux ;
  - ✓ L'escroquerie dument des autorités judiciaires.

### **I-2-3- La société de garantie et de crédit immobilier**

La SGCI est société d'assurance, elle est représentée selon les éléments suivants :

#### **I-2-3-1- Présentation de la SGCI**

La société de garantie du crédit immobilier est une société par action (SPA), crée le 05 octobre 1997 avec un capital social de 1.000.000.000 DA, ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et la CNEP-banque) et les compagnies d'assurance(SAA, CAAR, CCR et CAAT)<sup>2</sup>.

Elle a été crée dans le cadre du développement de crédit hypothécaire en Algérie en facilitant l'accès au crédit immobilier pour le consommateur, et de ce fait résorber la demande accrue du citoyen algérien au logement<sup>3</sup>.

#### **I-2-3-2- L'activité de la SGCI**

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leur client ayant bénéficié de crédit hypothécaire, de ce fait elle contribue a la stabilité du système financier en Algérie, en garantissant les crédits octroyés, ce qui permet aux banques de pondérer leur créances hypothécaires à hauteur de la couverture offerte.

Elle offre une couverture du risque relatif au crédit moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculé en fonction de ratio prêt/valeur\* et qui reflète le niveau du risque encouru<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Ibid. 20.

<sup>2</sup> OUACHEM F. *Op. Cit.*,p.138.

<sup>3</sup> Ibid., P.138.

Son intervention dans le cadre des garanties des crédits aux particuliers peut prendre l'une des formes suivantes<sup>2</sup> :

- **Garantie simple** : Cette garantie couvre l'assuré (la banque) contre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur du crédit hypothécaire, elle se traduit par une indemnisation en cas de défaut de la contre partie.
- **Garantie totale** : Cette dernière comprend, outre la garantie simple, une couverture des retards momentanés de règlement d'échéance par l'emprunteur, ainsi que l'assurance décès ou l'invalidité définitive de l'emprunteur.

### **I-2-3-3-les conditions d'octroi de la garantie de la SGCI**

Les conditions d'octroi de la garantie de la SGCI sont les suivantes<sup>3</sup> :

- La prise d'une hypothèque de premier rang comme garantie par la banque ;
- Paiement d'un apport personnel par l'acquéreur en moins égale à 20% du cout global du logement ;
- Le montant de crédit ne pas dépasser 80% du prix du logement ou de la construction dans la limite cinq millions de dinars ;
- L'acquéreur doit disposer d'un revenu permanent lui permettant d'avoir une capacité d'endettement d'au moins 30% pour le remboursement des échéances.

### **I-2-4-La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique**

Avec la technologie le développement des moyens utilisés par banques qui va engendrer la création de la SATIM.

#### **I-2-4-1- Présentation de la SATIM**

La SATIM est une filiale des principales banques commerciales algériennes créée en 1995, elle a le statut d'une société par action (SPA) avec un capital de 267.000.000 DA, ses actionnaires sont : la BNA, la BADR, la BEA, la CNEP, la BDL, la CNMA et ALBARAKA. Elle réunit 17 adhérents dans son réseau monétique interbancaires qui sont 16 banques dont 07 banques publiques et 09 privées, ainsi que Algérie poste. la SATIM est une base de données accessible a distance pour la consultation qui contient un vivier d'informations relatives aux clients et leurs crédits octroyés auprès des banques .a ce titre la CNEP-banque été la 1ere adhérente à alimenter la centrale par ces informations qui sont :

- Le nombre et le montant total des crédits ;

---

\*le ratio prêt/valeur est le rapport en pourcentage(%) entre le montant du crédit et la valeur expertisée du bien immobilier, objet du crédit assuré, ou de bien de substitution donné en hypothèque.

<sup>1</sup>Ibid., p.139.

<sup>2</sup>Ibid.,p139.

<sup>3</sup> HENTOUR, F. *Op.cit.*, p.23.

- Le montant des mensualités des crédits contractés ;
- Les crédits connaissant des retards de paiement.

La SATIM est l'opérateur monétique interbancaire en Algérie, pour les cartes domestiques et dans un futur proche international, et l'un des instruments techniques d'accompagnement du programme du développement et de modernisation des banques et particulièrement de promotion des moyens de paiement par carte<sup>1</sup>.

### **I-2-4-2- missions de la SATIM**

La SATIM assure les missions suivantes <sup>2</sup> :

- La modernisation des technologies bancaires ;
- Ouvrir au développement et à l'utilisation des moyens de paiement électroniques ;
- participer à la mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques en étant une force de proposition ;
- personnaliser les chèques et les cartes de paiement et de retrait d'espèces ;
- accompagner la banque dans la mise en place et le développement des produits monétiques.

La SATIM a lancé, à partir de juillet 2011, le paiement par internet au moyen de la carte interbancaire, c'est-à-dire les clients détenteurs de la carte à puce interbancaire pourront désormais effectuer des transactions et des achats à travers l'internet. La SATIM entend ainsi révolutionner la place financière et commerciale en Algérie en mettant en place une plateforme de paiement dédié en commerce en ligne<sup>3</sup>.

### **I-2-5- La société de refinancement hypothécaire**

Le but de la création de la SRH est le développement du marché hypothécaire en Algérie.

#### **I-2-5-1-Présentation de la SRH**

La société de refinancement hypothécaire (SRH), est une société par action d'un capital social de 4 165 000 000,00DA souscrit et libéré en totalité. La SRH constitue le point central du nouveau dispositif de l'Etat pour le financement de l'immobilier en Algérie puisqu'elle a été créée le 27 novembre 1997 dans l'objectif de permettre aux banques et de leur

---

<sup>1</sup>YACINE, M. *Op. Cit.* p., 37..

<sup>2</sup>*Ibid.* P. 37.

<sup>3</sup>OUACHEM, F. *Op.cit.*,p.141.

éviter ainsi le recours à la transformation des ressources courtes dans des emplois à long terme. Elle leur permet donc de gérer leurs liquidités dans les meilleures conditions.

Ses actionnaires sont : le trésor public, les banques (CPA, BNA, BEA, CNEP-Banque, BADR), les assurances (CAAT, SAA, CAAR)<sup>1</sup>.

Les ressources de la SRH sont :

- L'émission d'obligation sur le marché hypothécaire et financier ;
- La banque d'Algérie ;
- Financement extérieur si le système national est insuffisant ;
- Une autre source de financement est envisagée dans le développement de marché hypothécaire qui est la (titrisation\*)<sup>2</sup>.

### **I-2-5-2- Les missions de la SRH**

La banque octroi un crédit pour l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un logement, en contre partie il exige une hypothèque du premier rang. La banque a besoin de ressources et donc elle sollicite un refinancement auprès de la SRH qui lui exige des garanties hypothécaires, après l'étude de l'acceptation de la requête, la SRH accorde le financement à la banque ou à l'établissement financier, puis pour se refinancer, la SRH émet des obligations sur le marché financier et hypothécaire et en échange elle obtient de la liquidité<sup>3</sup>.

la SRH est chargée de<sup>4</sup> :

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat ;
- La participation au développement du marché financier et en particulier le marché hypothécaire en favorisant l'octroi du crédit aux ménages pour l'achat d'un logement ;
- La promotion du système de financement du logement à moyen long terme ;
- L'encouragement de la concurrence entre les banques et établissements financiers pour l'octroi du crédit hypothécaire ;
- Le prolongement de la maturité de la structure des taux d'intérêts octroyés par les banques.

---

<sup>1</sup> Ibid. 150.

\* La titrisation c'est la transformation des obligations en titres de placement négociables.

<sup>2</sup> YACINE.M. *Op.cit.*, p. 38

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 39.

<sup>4</sup> OUACHEM.F. *Op.cit.*, p.152.

### **I-2-5-3- l'intervention de la SRH**

La SRH intervient dans le refinancement de l'immobilier sur deux champs distincts à savoir <sup>1</sup> :

- Sur le marché primaire des créances hypothécaires, c'est-à-dire le marché immobilier, pour mobiliser les fonds nécessaires aux besoins de refinancement exprimés par les banques commerciales, elle joue donc le rôle d'une banque centrale dans ce marché.
- Et sur le marché secondaire, où en vue de drainer une épargne longue et à moindre coût, elle émet des titres garanties par des créances hypothécaires.

Ces institutions ont été créées dans l'objectif de développement et l'encouragement de nouvelles formes d'habitat et l'organisation du secteur de l'habitat.

Elles ont été créées par le gouvernement algérien afin de répondre à la demande accrue en matière de logement. Certaines sociétés ont réussi dans leur fonctionnement comme la CNL et le FGCMPPI, mais malheureusement, la plupart d'entre eux rencontrent encore des difficultés pour répondre aux missions confiées, c'est pour cela les pouvoirs publics ont intérêt à apporter des solutions pour que les autres sociétés puissent dépasser les empêchements qu'elles rencontrent.

### **I-3-le parc logement et la politique de logement en Algérie**

Le parc logement algérien existant avant l'indépendance était saturé, et a connu une intervention monopoliste de l'Etat juste après l'indépendance, ce monopole qui n'a pas laissé de place pour l'intervention privée sur le marché.

La population qui ne cesse d'augmenter après l'indépendance et le monopole de l'Etat en matière de livraison de logement ne font qu'aggraver le déficit du logement en Algérie. Dans cette section nous allons présenter l'évolution du parc logement en Algérie et les facteurs générateurs de déficit, puis nous allons citer les types de logement existant en Algérie et enfin la politique des pouvoirs publics pour dépasser ce déficit.

#### **I-3-1-l'évolution du parc logement en Algérie**

Le parc logement en Algérie est situé en deux périodes le monopole de l'Etat et l'ouverture du marché aux privés.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 151.

### **I-3-1-1-le monopole de l'Etat**

Après son indépendance, l'Algérie était face à un grand problème de logement, l'Etat avait donc centralisé tout ce qui a trait au logement à son niveau : gestion, financement, production, attribution. Considérées comme les principaux facteurs de développement du pays, l'éducation et l'industrie, se sont vu accorder une grande importance lors des premiers plans quadriennaux des années 70, ce qui a obligé l'Etat de négliger le secteur de l'habitat en raison de l'insuffisance des moyens de prises en charge<sup>1</sup>.

A la fin des années 70, l'accroissement démographique rapide a amplifié le problème du manque de logements. L'Etat qui s'en était rendu compte, lui a alloué une enveloppe de 60 milliards de dinars durant le premier plan quinquennal (1980-1984), avec comme objectif, la réalisation de 700 000 logements ; mais cet objectif n'a pas été atteint et seulement 458 000 logements ont été réalisés. Ensuite, un second plan quinquennal a été lancé (1985-1989) en s'assignant comme objectif, entre autres, d'atténuer la crise de logement, les autorités se sont affairées à parachever les travaux en cours de réalisation (du 1<sup>er</sup> plan quinquennal) et projetaient la réalisation d'un programme de 674 000 logements. En parallèle, la CNEP proposait des crédits aux particuliers pour la construction de logement réservés exclusivement à sa clientèle épargnante<sup>2</sup>.

Malgré les sommes colossales engagées dans ce secteur, ce dernier restait dans une crise, cette période a été caractérisée par :

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

### **I-3-1-2-L'ouverture et développement du marché immobilier**

Au lendemain du recouvrement de la souveraineté nationale, l'Etat s'est trouvé confronté en matière de gestion immobilière, à une pléiade de problème qu'on peut qualifier « d'état d'urgence », ce dernier a pris pas mal de réformes politiques en matière

---

<sup>1</sup> YACINE, M. *Op. cit.* p.20.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p.20.

de l'habitat en ouvrant le marché aux privés pour tenter de remédier à la crise à laquelle il était confronté<sup>1</sup>.

Dans ce cadre, quelques réformes prises par le gouvernement :

### **A)- la loi 86-07 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière**

La présente loi promulguée pour réformer la politique en matière de logement avait pour objectif de<sup>2</sup> :

- L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande qui ne cesse d'augmenter ;
- La participation du citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne ;
- L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

Malgré ses objectifs, la loi comprend des limites qui l'avaient empêché d'avoir l'effet escompté, à savoir :

- Les modalités de financement contraignantes (limitation de la quotité de financement à 50% du cout de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires) ;
- L'accès au foncier doit obligatoirement transiter par l'APC ou les procédures prennent beaucoup de temps ;
- L'objet de la promotion immobilière est limité aux seuls logements destinés à la vente.

### **B)- La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit**

La loi du 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, en vertu de ses articles 114 et 115, avait permis la levé de la spécialisation des banques et établissements financiers.

A travers cette loi, le gouvernement qui était face à une pléiade de problème dans le système financier en générale et en particulier le système bancaire, avait réorienté les banques vers le financement de l'habitat qui était négligé faute des risques qu'il présente et sa durée qui est a long termes.

---

<sup>1</sup>*Ibid*, p.21.

<sup>2</sup>La loi de 86-07 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière.

Pour remédier à la situation critique du secteur de l'habitat, les pouvoirs publics ont engagés des reformes d'ordre structurel, institutionnel et financier. Ces reformes avaient pour principaux objectifs d'impliquer les banques commerciales dans le financement de ce secteur par l'octroi de crédits immobiliers aux particuliers, mais aussi créer un marché immobilier hypothécaire comme un soutien aux banques et établissements financiers participant au financement de l'habitat<sup>1</sup>.

### **C)- Le décret législatif 93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993 :**

Ce décret est venu compléter les lacunes de la loi 86-07 en matière de développement de la promotion immobilière qui a connu un grand échec, contrairement à la loi su-cité, ce texte a marqué profondément le domaine de la gestion immobilière. Tant en ce qui concerne les transactions immobilières, en encadrant les relations entre les promoteurs et les acquéreurs de logement neufs, que pour ce qui est de l'aspect du bail à loyer en modifiant les dépositions du code civil constituant jusque-là des blocages au développement d'un marché immobilier locatif<sup>2</sup>.

### **I-3-2-les facteurs de déficit de logement en Algérie**

Le déficit du logement en Algérie est la conséquence de plusieurs facteurs, à savoir :

#### **I-3-2-1-Le facteur démographique**

Si l'offre du logement après l'indépendance a pris l'escalier, le nombre de la population algérienne a pris l'ascenseur. Cette inadéquation entre l'habitat et la démographie est l'un des facteurs principaux du déficit en Algérie<sup>3</sup>.

#### **I-3-2-2-Le logement précaire**

Le ministre de l'habitat, Abdelmadjid Tebboune, dans un entretien accordé au quotidien le soir d'Algérie, annonce que la commission chargée du recensement, qui travaille dans des conditions difficiles en raison de l'agressivité de certains occupants de ces logements, est arrivé au chiffre de 140 000, mais les estimations du ministère de l'habitat le portent sur 250 000. Les occupants illégaux sont tous ceux qui habitent dans des logements sociaux et qui ne sont pas des « primo-acquéreurs ».

---

<sup>1</sup>La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel, n°16.P450.

<sup>2</sup>Décret législatif n°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993 relatif à l'activité immobilière .p, 3.

<sup>3</sup>Ibid. P.23.

Dans la majorité des cas, ces nouveaux occupants ont acquis leurs logements via la formule « pas de porte », ce qui n'a pas une assise réglementaire. D'après Tebboune, le gouvernement devra se prononcer sur cette question avant la fin du mois, tout cela pour dire que l'opération de cession des logements sociaux par l'Etat a été un échec<sup>1</sup>.

Au 31 juillet 2015, sur les 531.000 unités qui étaient en attente de cession, seuls 154 000 ont été cédés par l'OPGI, lancé en 2002, plus d'une décennie plus tard, en 2013, les autorités accordent plus de facilités pour les potentiels acquéreurs, en décidant de déduire du prix de cession toutes les mensualités payés en loyer. Ceci sachant qu'un logement dans une capitale est cédé entre 75 et 128 millions de centimes, alors qu'il atteint à peine 3 millions de centimes dans les wilayas du sud du pays<sup>2</sup>.

### **I-3-2-3-le non respect de délai de construction**

Le prix de M<sup>2</sup> du logement est de 100 à 200 fois supérieures au salaire du citoyen, ce qui rend l'accessibilité au logement pratiquement impossible. Ce cout est due essentiellement au <sup>3</sup> :

- Manque de la main d'œuvre qualifiée ;
- La demande qui est fortement supérieure à l'offre ;
- La flambée des prix des matériaux de construction dans ces dernières années ;
- Le blanchiment d'argent qui est effectué en premier lieu dans l'achat de biens immobiliers.

### **I-3-2-4-Le logement illégal**

Le logement illégal se définit comme étant les constructions qui ne pas conformes à la réglementation en vigueur et n'ont pas fait l'objet de la délivrance d'un permis de construction. Le parc immobilier informel comprend les terrains occupés illégalement et les maisons construites en dehors des zones aménagées, même si la possession du terrain

---

<sup>1</sup> SEMMAR, Abdou, *logements sociaux/ 250000 occupants illégaux*, [en ligne], Mai 2016. disponible sur : <http://www.algerie-focus.com/2016/05/logements-sociaux-250-000-occupants-illegaux/> (Consulter le 10 /06/2016).

<sup>2</sup>SEMMAR, A. *Op.cit.*P.3.

<sup>3</sup>YACINE, M. *Op.cit.*, p.24.

est légale. Des logements sont attribués illégalement à des personnes inéligibles, et ils sont vendus à des prix exorbitants ou loués au noir<sup>1</sup>.

### **I-3-3-les types du logement en Algérie**

Il existe cinq types du logement en Algérie, à savoir :

#### **I-3-3-1-Le logement public locatif ou le logement social locatif**

Au sens de l'article 2 du décret exécutif N°98-42 du 1<sup>er</sup> février 1998, le logement social locatif est tout logement financé par les fonds du trésor public ou sur le budget de l'état. Couplé à une politique de loyer permettant de recouvrer les couts et assortie d'une aide publique personnalisée.

Cette forme de promotion visera essentiellement les ménages ayants des ressources limitées et ne pouvant pas accéder à la propriété de leur logement. Cette formule est mise en œuvre par les offices de promotion et de gestion immobilière OPGI. Les logements doivent avoir une surface moyenne de 52.25m<sup>2</sup> (45m<sup>2</sup> pour les F2 et 60m<sup>2</sup> pour les F3).

Le logement social locatif est redéfini, à partir de l'année 2000, par une nouvelle loi, l'article 2 donne une nouvelle définition du logement social : « c'est une construction à usage exclusif d'habitation, réalisé par l'Etat ou les collectivités locales, destinée à des personnes socialement défavorisées »<sup>2</sup>.

Depuis 1997 à ce jour, la wilaya de Tizi-Ouzou a bénéficié d'un programme de 27 602 logements sociaux, ce programme est composé de 5 202 logements dans le cadre PEC, 2 500 logements dans le cadre du programme quinquennal 2005-2007, 4400 logements dans le cadre RPHP et 15500 logements publics locatifs dans le cadre du plan quinquennal 2010-2014<sup>3</sup>.

#### **I-3-3-2-le logement promotionnel**

Le logement promotionnel est une formule qui permet l'accès à la propriété du logement social, il s'adresse à la catégorie sociale dite moyenne, celle-ci est constituée essentiellement de salariés aux revenus modestes, leur accès à la propriété du logement ne

---

<sup>1</sup>Ibid. P.25.

<sup>2</sup> AMRANE, Mokhtar, *le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production*, [en ligne], mémoire pour l'obtention du diplôme de magister, option :urbaine, université MONTOURI,Constantine, format PDF, p.158.disponible sur :<http://bu.umc.edu.dz/theses/architecture/AMR4864.pdf> (Consulter le 20/06/2016).

<sup>3</sup> ABRIKA, blaid, AIT TALEB, Abdelhamid, *l'état de la pauvreté et du logement social en Algérie : cas de lawilaya de Tizi-Ouzou*, format PDF .p.9.

peut être soldé qu'à la faveur d'un montage financier à moyen ou long terme. La loi distingue le « logement social locatif » du « logement promotionnel » chacune de ces catégories est définie par sa destination, son mode de financement, ses prescriptions techniques, le premier est destiné aux couches les plus défavorisées, le deuxième est un logement de meilleure qualité que le précédent, les sources de financement proviennent d'organismes, autres que le trésor public. L'un de ses objectifs consistait à construire des logements répondant, selon une logique de qualité et de prix, au plus large éventail de la demande solvable<sup>1</sup>.

### I-3-3-3-Le logement social participatif

Le LSP constitue l'un des programmes du « logement social » destiné aux catégories de citoyens à revenus moyens, intermédiaire et inférieurs à 40 000 DA<sup>2</sup>.

le logement social participatif constitue un logement promotionnel aidé, il obéit à l'instigation d'organismes par le biais de promoteurs immobiliers et d'opérateurs publics ou privés lesquels peuvent, sur la base d'avantages financiers et fiscaux octroyés par l'Etat, susciter une demande potentielle solvable parmi les ménages dits à revenu intermédiaire.

L'aide de l'Etat va être directe et indirecte. L'aide directe de l'Etat il s'agit<sup>3</sup> :

–D'une aide financière non remboursable dite « aide à l'accession à la propriété » instituée par les dispositions du décret exécutif 94-308 du 04 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement (CNL) en matière de soutien financier des ménages.

–Le montant de l'aide frontale accordée par la CNL pour l'acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur, ou la réalisation, en auto construction en milieu rural, est fixé à 700 000DA ;

–L'aide à la réhabilitation et/ou l'extension est déterminée sur la base d'une étude préalable, approuvée par les services habilités du ministère chargé de l'habitat, dans les limites des ressources financières susceptibles d'être mobilisées à raison d'un montant maximal de 700 000 DA par logement.

---

<sup>1</sup>Ibid. P.178

<sup>2</sup> Ibid. P.184.

<sup>3</sup> Le logement social participatif, extrait du Elmouwatin, p. 2, [en ligne]. Disponible sur : {HYPERLINK 'http://elmouwatin.dz/? logement-social-participatif'} (consulté 13/06/2016).

L'Etat consent d'autres avantages, sous forme d'aides indirectes, au profit des souscripteurs aux logements de cette nature, il s'agit <sup>1</sup> :

–D'un abattement de 80% sur la valeur des terrains domaniaux reconnus nécessaires pour servir à la réalisation de programme de logements sociaux participatifs ;

–D'une exonération de l'IRG et de l'IBS applicable sur les bénéficiaires tirés des activités de réalisation des programmes de logements répondant aux conditions réglementaires en termes de cout de cession et de surfaces du logement ;

–D'une exonération du paiement des droits d'enregistrement et de publicité.

### **I-3-3-4-Le logement rural**

Ce type de dispositif vise à encourager l'auto construction d'un logement décent par les ménages dans leur propre milieu rural. L'attribution de ce type d'aide est conditionnée par la disposition du demandeur d'une assiette foncière et de sa participation à la réalisation ainsi que le parachèvement des travaux à l'intérieur du logement<sup>2</sup>.

Ce segment est le mieux adapté pour la wilaya de Tizi-Ouzou, en raison de ses caractéristiques d'ordre géographiques et sociale. Ces dernières années, ce type de logement a connu un déchaînement remarquable. En effet, la wilaya a bénéficié de 25 550 aides dans le cadre du plan quinquennal 2005-2009, 30 000 aides dans le cadre du plan quinquennal 2010-2014. Le programme global de l'habitat rural au niveau de la wilaya, durant la période allant de l'année 2005-2013, est de l'ordre de 64.000 aides à l'auto-construction de ce quota de 64.000, 41.000 constructions sont achevées et 17.000 sont en cours de réalisation. Toutefois, malgré l'engouement que connaît ce produit, les citoyens ne cessent de se plaindre des difficultés inhérentes aux démarches administratives et au lancement des chantiers<sup>3</sup>.

### **I-3-3-5-La location-vente**

Ce type de logement constitue un nouveau segment d'offre de logements, institué à la faveur du décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001, fixant les conditions et modalités d'acquisition dans le cadre de la location-vente de logements réalisés sur fonds publics. La location-vente est un mode d'accès à un logement, avec option préalable pour son

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 2.

<sup>2</sup> ABRIKA, B, AIT TALEB, A. *Op. cit.* p. 10.

<sup>3</sup>*Ibid.* P.10.

acquisition en toute propriété, au terme d'une période de location fixé dans le cadre d'un contrat écrit<sup>1</sup>.

Ce type de logement est destiné aux couches moyens de la population, dont le niveau de revenu ne dépasse pas cinq fois le SNMG\* (soit 40 000DA), il s'agit donc de citoyens (cadre moyens notamment), qui ne peuvent postuler ni au logement social, réservé aux démunis, ni au logement promotionnel (trop cher). La location vente est consentie à toute personne ne possédant, en toute propriété, un bien d'usage d'habitation, n'ayant pas bénéficié d'une aide financière de l'Etat. Chaque programme de location-vente se compose de 50% de F3 et 50% de F4, les surfaces des logements sont fixées à 70m<sup>2</sup> pour le F3 et 85m<sup>2</sup> pour le F4<sup>2</sup>.

La demande d'acquisition d'un logement en location-vente est formulée, de manière individuelle, auprès de l'AADL (l'agence pour l'amélioration et de développement du logement), sur la base d'un formulaire type. Le postulant est tenu de s'acquitter d'un apport initial de 25% minimum du prix du logement, le reste sera réglé par mensualité, sur une période n'excédant pas 20 ans<sup>3</sup>.

### **I-3-4-la politique de logement en Algérie**

En Algérie, le logement est l'un des domaines les plus sensibles qui caractérisent la crise multidimensionnelle que vit actuellement le pays est assurément le secteur de l'habitat. Les démarches initiés au cours des différents plans de développement et qui faisaient de l'état l'unique producteur et distributeur de logements ont montré leur limites<sup>4</sup>.

Donc l'arrivée d'un nouveau pouvoir est nécessaire qui a initié une stratégie nationale de l'habitat qui définit les mesures à entreprendre qui permettront une augmentation et une

---

<sup>1</sup> RIFI chems Sabah, *le logement collectif : mécanismes pluriels pour une qualité architecturale singulière, cas de la ville de Guelma* [en ligne]. Mémoire de magister, habitat et environnement urbain, Université de Constantine, 2007- 2008, p.31, format PDF. Disponible sur : <http://bu.umc.edu.dz/theses/architecture/RIF5092> (consulté le 24 /06/2016).

\*SNMG : le salaire minimum garanti, fixé par le décret après consultation des associations syndicales des travailleurs et d'employeurs. Il comprend le salaire de base, les indemnités et primes de toute nature à l'exclusion de celles se rapportant au remboursement de frais engagés par le travailleur, il est fixé à 18 000DA.

<sup>2</sup> Ibid. P.32.

<sup>3</sup> Ibid. P.32.

<sup>4</sup> *Chapitre04 le logement*, format PDF, p. 117, [en ligne] disponible sur : <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf> (Cnsulter le 01/09/2016).

## Chapitre I : Le financement de l'habitat en Algérie

---

diversification des terrains à bâtir pour les différents segments de la population et de développer la production du logement<sup>1</sup>.

C'est pour cela que l'Etat a opté pour une nouvelle politique à partir des années 90 dont les principaux facteurs sont les suivants <sup>2</sup> :

–La déconnection franche sans ambiguïté entre les actes de puissance publique et de régulation de l'état d'une part, et les actes économiques de financement, d'aménagement foncier et de bâtir d'autre part, qui devront être à l'avenir le seul fait des opérateurs économiques publics et privés.

–Soustraire le cycle de production des biens et des services de l'habitat à toute intrusion de caractère administratif ;

–Assurer la cohérence de l'utilisation des instruments de régulation tels que l'allocation des budgets, crédits, subventions, aides, bonifications d'intérêts et les dépenses fiscales ;

–La dotation des collectivités locales de prérogatives, d'instruments et des moyens leur permettant de jouer un rôle positif de prise en charge des préoccupations des citoyens.

Dans le cadre du nouveau plan de relance initié par le gouvernement pour la période 2001-2004, des crédits importants ont été alloués pour le développement du secteur BTHP dans son ensemble, et Pour le quinquennal 2005-2009 le gouvernement a fait la promesse de construire un million de logements pour absorber la crise de logement<sup>3</sup>.

Au côté de l'aspect purement quantitatif qui fut souvent l'ambition première et unique des politiques de logement précédente, cette nouvelle politique a été marquée par la prise de conscience de l'état de l'importance de l'aspect qualitatif, ce n'est qu'à la fin des années quatre-vingt dix que l'état prend conscience que l'offre n'était pas adaptée à la demande et que la diversification des formules de logement contribuerait à améliorer la qualité de ce dernier<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> HEREOU, Abdelkrim, *évolution des politiques de l'habitat en Algérie le LSP comme solution à la crise chronique du logement : cas d'étude la ville de chelghoum laid*, mémoire pour l'obtention du diplôme de magister, option l'habitat, université Ferhat Abbas, Stif, 2012, format PDF, p.33. Disponible sur : <http://www.univ-setif.dz/MMAGISTER/images/facultes/ARCH/HERAOU%20ABDELKRIM.pdf> (consulté le 18/08/2016).

<sup>2</sup> *Ibid.* P.117.

<sup>3</sup> *Ibid.* P.118.

<sup>4</sup> *Op.cit.*, 118.

### **I-3-4-1-le programme d'éradication progressive de l'habitat précaire**

Dans le cadre de la résorption de l'habitat précaire et l'aide à l'accès à la propriété, pour la population à faible revenu, un vaste programme a été lancé par la CNL le 1<sup>er</sup> Aout 1995, l'habitat évolutif peut être considéré comme un complément aux programmes de logement social<sup>1</sup>.

Le logement évolutif constitue une des formes de résorption qui s'insèrent dans la nouvelle politique de l'habitat, initiée par les pouvoirs publics et qui consiste à traiter le problème de résorption d'une façon d'aménagement intégré à l'échelle de la wilaya ou la commune et non ponctuelle comme dans le passé.

Le relogement en habitat évolutif présente les avantages suivants<sup>2</sup> :

- Une intervention de relogement qui se pratique dans les cas bidonvilles ;
- Présenter un projet résidentiel de qualité et au moindre coût, aux familles relogées ;
- Impliquer davantage la participation des collectivités locales dans les programmes d'habitat ;
- Adopter une approche participative des populations cibles, afin d'assurer une meilleure pérennité au projet ;
- Mettre en place des modes de financement des opérations qui se base ou établis sur le principe de la péréquation, ceci implique de définir des nouveaux prix selon le type de lots, et le paiement selon la capacité contributive des bénéficiaires des projets et d'autre part de couvrir, par le biais des avances, le préfinancement des programmes sociaux ;
- Permettre la création des emplois, ainsi qu'à l'investissement privé induit, notamment, par la population bénéficiaire pour améliorer son cadre bâti ou créer de nouvelles activités économiques.

### **I-3-4-2- les programmes de l'Etat pour évoluer le parc logement en Algérie**

Selon le ministère de l'habitat et de l'urbanisme lors du séminaire international sur la gestion immobilière organisé à Alger en juin 2008, « soit deux millions de logement en 1966, le parc immobilier national a atteint le chiffre de 5 millions en 1998 dont près de

---

<sup>1</sup> BELARBI, Lakhdar, *habitat évolutif entre réglementation et réalité : cas d'étude Chelghoum Laid, wilaya Mila*, mémoire de magister, option : habitat et environnement urbaine, université Mentouri, Constantine, 2008.p.77.format PDF. Disponible sur : <http://bu.umc.edu.dz/theses/architecture/BEL5022.pdf>(Consulter le 07/06/2016).

<sup>2</sup>*Ibid.* P.82.

800 000 logements collectifs. A la fin de l'année 2007, le parc immobilier était évalué à 6,4 millions d'unités dont 1,5 millions de logements collectifs soit une progression de près de 100% par rapport à 1998 pour la catégorie du collectif. Le parc logement collectif se répartit en 700 000 logements publics collectifs gérés par les OPGI et 800 000 logements en copropriété »ce programme a connu une évolution remarquable de plus de 45% selon la même source<sup>1</sup>.

Pour mieux répondre à la demande en logement en terme de qualité et de rapidité, l'Etat n'a pas hésité de faire appel au savoir-faire étranger tel que les portugais qui réaliseront un programme minimum de 50 000 à 75 000 logements et les italiens qui réaliseront un minimum de 100 000 unités. En plus des deux projets quinquennaux (2000-2004/2005-2009) qui ont réalisé près d'un 1,5 millions de logements chacun, l'Etat algérien a lancé un autre projet quinquennal (2009-2014) de 2 600 000 logements locatifs, ruraux, et promotionnel dont 1,2 millions de logement seront livré en 2014 <sup>2</sup>.

Les pouvoirs publics ont consacré des sommes colossales afin de répondre au déficit que connaît l'Algérie et à l'amélioration du cadre de vie critique de la population a travers les projets quinquennaux et le programme d'éradication du logement précaire.

---

<sup>1</sup> YACINE, M. *Op.cit.*, p.27.

<sup>2</sup> *Ibid.* P.28.

## **Chapitre II**

### **L'immobilier en Algérie**

**I**– Le marché immobilier algérien

**II**– Les différents crédits immobiliers

**III**– Les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers

Après avoir été mis à l'écart durant des décennies, le secteur de l'habitat commence à reprendre une place importante dans les politiques de l'Etat et ce du fait de son importance socio-économique car satisfaire la population en logement peut éviter toute scission de la nation.

Cependant, la situation actuelle du logement n'est guère bonne car, la croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques de l'Etat, tous ces facteurs ont contribué à rendre ce secteur l'un des plus médiocre et de ce fait, nécessite une intervention urgente et rapide des autorités compétentes en la matière pour satisfaire une demande de plus en plus croissante. Dans ce chapitre nous allons donner des notions générales sur le marché immobilier, puis nous allons présenter les types des crédits immobiliers et enfin les risques et les garanties liés à ses crédits.

### **II-1- Notions générales sur le marché immobilier**

Le marché immobilier est le lieu de rencontre de l'offre et de la demande, donc c'est le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui constitue la part la plus importante. Dans cette section nous allons définir les biens immobiliers, les types et les caractéristiques, puis la segmentation des marchés immobiliers et les intervenants sur ce marché, et un aperçu sur le marché foncier.

#### **II-1-1-Définition et caractéristiques des biens immobiliers**

Pour étudier le marché immobilier il est nécessaire de définir les biens immobiliers.

##### **III-1-1-1-définition des biens immobiliers**

Un bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maison, appartement, terrain, immeuble, bâtiment à usage (d'habitation, artisanat, commercial, industriel) ou des locaux destinés à des activités professionnelles). Il existe trois types de biens immobiliers, à savoir<sup>1</sup> :

- Les biens par nature : sont les terrains et les bâtiments ancrés au sol ;
- Les biens par destination : sont les meubles que le propriétaire a attaché pour le service de l'exploitation d'un fonds et les meubles attachés à perpétuelle demeure par le

---

<sup>1</sup> YACINE, M. *Op.cit.* P.8.

propriétaire (meuble scellés en plâtre ou à ciment ou, lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés) ;

– Les biens par l'objet auxquels ils s'appliquent, y compris le droit de propriété, ainsi que toute action ayant pour objet un droit réel immobilier.

### **III-1-1-2-les caractéristiques des biens immobiliers**

Les biens immobiliers en générale et le logement en particulier, présentent des caractéristiques bien spécifiques qui sont essentiellement<sup>1</sup> :

**A- La durabilité :** le bien immobilier est un bien physique présentant une très longue durée de vie économique et cette durabilité implique que :

– Le cout du logement est élevé, ce qui fait qu'il représente un engagement majeur pour un ménage ;

– Il est laborieux d'adapter l'offre et la demande surtout que cette dernière est souvent en accroissement ;

– Le logement demande un financement à long terme, ce qui signifie un risque plus élevé pour la banque.

**B- Le bien immobilier est un actif réel :** cette caractéristique découle directement de la précédente, c'est-à-dire la durabilité, car le logement est un élément essentiel du patrimoine des ménages, il est souvent le facteur déterminant de formation et de croissance du patrimoine des ménages pour lesquels l'accession à la propriété est le point de départ de la constitution du patrimoine.

**C- L'immobilité:** le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier, donc c'est un bien localisé dans sa majorité qui ne peut être déplacé. Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.

**D- L'hétérogénéité :** on dit des biens immobiliers qu'ils ne sont pas homogènes car chaque bien immobilier est doté de certaines caractéristiques qui lui sont propres à savoir : la destination (habitation, commercial, industriel, etc..), la surface, l'architecture, la localisation, l'âge, la qualité de construction, l'accessibilité, la vue, etc., ce qui donne à chaque bien immobilier le prix qui lui convient.

**E- Autres caractéristiques :** un bien immobilier connaît d'autres caractéristiques à savoir :

–Les transactions des biens immobiliers coutent chère ;

---

<sup>1</sup> GRANELLE, jean-jacques. *Economie immobilière*. Edition ECONOMICA. P.5.

–Un bien immobilier est peu liquide par rapport à d'autres actifs financiers ;

– L'information est insuffisante à cause du manque de transparence sur le marché immobilier.

### II-1-2- les types des biens immobiliers

Vu l'hétérogénéité des biens immobiliers, leur classification paraît difficile, dans ce on va classer les biens immobiliers selon leur nature, types et localisation géographiques. On distingue <sup>1</sup> :

#### II-1-2-1-l'immobilier résidentiel

Cette catégorie comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes, on trouve :

–**Le logement** : c'est une façon générale tout locale destinée à l'habitation des ménages.

–**Les résidences avec services** : ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour les étudiants.

–**Les résidences de tourisme** : tels les hôtels et autres auberges ou sont proposés des formules d'hébergement touristique particulier. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage.

#### II-1-2-2- l'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel, on trouve :

**A- L'immobilier des bureaux** : ce type de l'immobilier comprend des activités relatives à la direction, sans aucune manipulation de marchandises.

**B- L'immobilier industriel** : ces immeubles comprend les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise, il s'agit par exemple des usines, des industries légères et lourdes.

**C- L'immobilier commercial** : c'est des biens immobiliers qui abritent des fonctions commerciales comme les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés.

#### II-1-2-3-Autres types de biens immobiliers

On trouve dans cette catégorie d'autres biens ne faisant ni de l'immobilier résidentiel ni de l'immobilier professionnel. Il s'agit par exemple des mosquées, des hôpitaux, des

---

<sup>1</sup> HENTOUR, F. *Op.cit.*, p.7.

écoles, des cimetières, l'immobilier de loisir (musées, parc d'attraction, etc..), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons, etc..), l'immobilier agricole.

### **II-1-3-La segmentation du marché immobilier et les déferents intervenants**

#### **II-1-3-1-la segmentation du marché immobilier**

Les caractéristiques des biens immobiliers, notamment leur durabilité divisent le marché de l'immobilier en deux, à savoir<sup>1</sup> :

- **Le marché primaire** : il constitue le marché sur lequel sont proposés des biens immobiliers neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable, soit à la vente ou à la location. L'offre sur ce marché provient essentiellement des promoteurs immobiliers.
- **Le marché secondaire** : appelé aussi « marché de l'occasion », il constitue le marché de la revente ou de location des biens immobiliers neufs ou anciens qui ont déjà fait l'objet d'une vente sur le marché primaire.

#### **II-1-3-2- Les intervenants sur le marché immobilier**

Nous distinguerons les intervenants directs, c'est-à-dire les personnes physiques ou morales qui interviennent sur le marché en qualité de vendeur ou d'acquéreur, et les intermédiaires.

**A- Les intervenants directs** : Trois catégories de professionnels interviennent directement sur le marché immobilier : ceux qui transforment le foncier pour permettre l'urbanisation (les aménageurs), ceux qui construisent pour la vente (les promoteurs), ceux qui achètent pour revendre (les marchands de biens).

–**L'aménageur ou lotisseur**: est un professionnel opérant dans le domaine de l'immobilier, est un spécialiste de l'aménagement foncier, d'où parfois sa désignation sous le terme « aménagement foncier ». La tâche principale du lotisseur consiste à acquérir des terrains en vue de les revendre par lots, mais entre la phase d'acquisition des terrains et la phase de revente des lots, le lotisseur se doit de viabiliser ces derniers. L'opération de viabilisation consiste pour le lotisseur à rendre constructible chaque lot vendu, et la

---

<sup>1</sup> BENCHABANE, Meriem. *Etude comparative des marchés financiers maghrébins cas : Maroc, Algérie, Tunisie*. Mémoire du magister. Monnaie, Finance et banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012, p.14.

constructibilité d'une parcelle ou lot s'apprécie tant au niveau administratif que sur le plan technique<sup>1</sup>.

–**Les promoteurs** : Le promoteur immobilier est un vendeur d'espaces construits ou à construire. Il initie le processus de l'offre nouvelle en immobilier. Son expertise, sa connaissance des opportunités du côté de la demande en font l'agent majeur du marché immobilier, un intermédiaire indispensable entre les différents intervenants dans le secteur. Le promoteur foncier, typique des secteurs périphériques des villes, acquiert généralement de vastes terrains vagues et les subdivise par la voie du lotissement, puis les améliore en y installant les infrastructures nécessaires à la construction : rue, aqueduc, égout, etc. Il s'occupe aussi occasionnellement d'obtenir des autorités locales les modifications au zonage qui peuvent être requises. Le promoteur immobilier acquiert des terrains vagues, des terrains améliorés ou toute autre propriété construite qui nécessite un redéveloppement et il y construit un ou des immeubles dans le but de les vendre ou les louer à bail<sup>2</sup>.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers<sup>3</sup> :

–Les promoteurs privés : sont des personnes physiques ou morales non étatiques qui exercent l'activité de promotion immobilière.

–les promoteurs publiques : sont des organismes étatiques qui participent à la politique de l'Etat pour faciliter l'accès au logement social ou promotionnel, ils sont généralement : l'OPGI, l'EPLF, l'AADL , ENSP, ASSURE-IMMO..etc.

–**Les marchands de biens** : sont les commerçants de l'immobilier. Donc l'activité du marchand de biens immobiliers est plutôt claire : il achète des logements, des fonds de commerce ou autres biens immobiliers et les revend pour se faire une marge. Bien sûr, il peut arriver que le marchand de biens immobiliers fasse construire lui-même les maisons et appartements qu'il met en vente. Quoi qu'il en soit, avant que la vente soit effectuée, c'est le marchand qui est propriétaire des biens qui sont en vente. L'activité de marchand immobilier est donc bien différente de celle de l'agent immobilier qui lui n'est qu'un intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur et n'a donc pas de stock à écouler. Pour devenir marchand immobilier, il suffit d'ouvrir une société auprès d'une Chambre de

---

<sup>1</sup>CONSORTIUM IMMOBILIER. *Lotisseur : qu'est-ce qu'un aménageur foncier ou lotisseur*, Format Word, disponible sur : <https://www.consortium-immobilier.fr/guide/achat-vente/4/20/59/>(consulté le 04/10/2016).

<sup>2</sup> *Les organismes et personnes intervenants dans le secteur immobilier*, format Word, disponible sur : <http://www.minilex.fr/a/les-organismes-et-personnes-intervenant-dans-le-secteur-immobilier>(le 28/09/2016) .

<sup>3</sup>TABURET, Aurélien., *promoteurs immobiliers privés et problématiques de développement durable urbain*. Thèse de doctorat. Géographie sociale et régionale. Université de Maine, décembre 2012, p, 48. Disponible sur : [https://tel.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/763235/filename/These\\_Aurelien\\_Taburet\\_VR.pdf](https://tel.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/763235/filename/These_Aurelien_Taburet_VR.pdf) (Consulté le 02/08/2015).

Commerce (SARL, EURL, voire SCI). Et il est nécessaire d'obtenir une carte professionnelle et d'avoir quelques fonds propres pour pouvoir se créer son stock<sup>1</sup>.

**B- Les intermédiaires :** Tels sont les professionnels que l'on rencontre sur le marché immobilier. Nous les représenterons dans l'ordre où ils interviennent le plus fréquemment : les experts géomètres et les architectes, les experts immobiliers, les publicitaires, les agents immobiliers et les notaires<sup>2</sup>.

– **L'expert géomètre :** Le géomètre-expert établit différentes mesures touchant les propriétés foncières. Il identifie, délimite, mesure, évalue la propriété immobilière, bâtie ou non, tant à la surface qu'en sous-sol, ainsi que les travaux qu'on y exécute. Il organise son enregistrement et celui des droits réels attachés. Il étudie, projette et dirige l'aménagement ou l'amélioration foncière, rurale ou urbaine. L'expert géomètre a aussi une mission qui consiste à lever puis dresser les documents et les plans des biens fonciers, à fixer les limites des propriétés immobilières. A ce titre il a vocation à établir et certifier les dimensions, surfaces et volume des immeubles<sup>3</sup>.

– **Les architectes :** interviennent à la demande des particuliers lors d'une acquisition pour chiffrer les travaux de rénovation et donner des conseils sur les aménagements possibles. et par ailleurs, son avis préalable est parfois sollicité, notamment en matière de permis de construire.<sup>4</sup>

– **Les experts immobiliers :** l'expert immobilier est spécialiste de la construction immobilière et de l'exploitation des immeubles, il est plus généralement qualifié pour procéder à l'évaluation des immeubles bâtis ou non. La profession d'expert immobilier n'est pas réglementée, l'expertise immobilière est donc librement pratiquée, soit à titre d'activité exclusive par des particuliers agissent individuellement ou au sein de cabinets. Soit à titre accessoire par d'autres professionnels de l'immobilier, plus particulièrement agents immobiliers et notaires<sup>5</sup>.

– **Les publicitaires :** la publicité est indispensable pour vendre un immeuble, elle est utilisée sous toutes ses formes, depuis la méthode la plus simple, qui n'est pas la moins efficace, consistant à déployer un négociant sur l'immeuble lui-même, jusqu'à la méthode la plus moderne, qui utilise des supports informatique consultables à distance.

---

<sup>1</sup>Disponible sur : <http://www.franchise-d-agence-immobiliere.fr/infos-franchise-agence-immobiliere-4462-les-marchands-de-biens-immobiliers-definition-et-specificites.html> (consulté le 09.10.2016).

<sup>2</sup>FRANCOIS SELANDOUX, Jean., RIOUFOUL. *marché immobilier*. 1<sup>ère</sup> édition. PUF. Mai 2005. P, 37.

<sup>3</sup>*Ibid.* , p.37.

<sup>4</sup> LOGISNEUF. *Du meilleur de l'immobilier neuf en France*. Disponible sur : <http://www.logisneuf.com/definition-architecte-batiments-france.html> (Consulté le 01/08/2016).

<sup>5</sup>*Ibid.* , p.38.

Les petites annonces immobilières dans la presse restent encore, de nos jours, le procédé le plus répondu et le plus efficace. Avec le développement du marché immobilier sont apparus des publications exclusivement consacrées aux annonces immobilières et des supports d'information délivrés gratuitement<sup>1</sup>.

–**Les agents immobiliers** : sont des négociateurs, c'est-à-dire qu'ils provoquent le rapprochement du vendeur et de l'acquéreur et réalisent leur accord sur les conditions de la transaction. La négociation est en réalité une prestation complexe qui consiste à informer la clientèle sur le marché et leur valeur, à choisir et à mettre en œuvre la meilleure stratégie de vente, à informer les candidats acquéreurs et à conseiller sur le financement dont ils peuvent avoir besoin jusqu'à la conclusion de l'accord réalisé par la promesse de vente ou le compromis de vente. Les agents immobiliers ont constitué un fichier central, qui permet au public, en une seule consultation, d'être informé de la quasi-totalité des biens mis sur le marché par l'intermédiaire des agences du minitel puis d'internet<sup>2</sup>.

**C- Les notaires** : est un officier ministériel, professionnel du droit, dans le domaine immobilier, les notaires ont pour mission essentielle d'assurer les transferts de propriété. Les pouvoirs publics attachent suffisamment d'importance à cette sécurité juridique pour imposer que les ventes immobilières soient passées par un acte vrai, c'est-à-dire devant notaire ou exceptionnellement, des fonctionnements délégués de la puissance publique. Le notaire intervient au fait à tous les niveaux de l'activité immobilière<sup>3</sup>.

**D- L'Etat et les collectivités publiques** : L'Etat et les collectivités publiques ne peuvent être indifférents au fonctionnement du marché immobilier. En effet la protection de la propriété foncière est une des clefs de la sécurité juridique, le droit au logement a besoin d'un marché abondant et le chiffre d'affaire du marché immobilier commande une partie des ressources publiques. Les pouvoirs publics ont le souci de protéger le territoire contre un urbanisme sauvage dans lequel l'intérêt privé à court terme irait à l'encontre de l'intérêt général et de celui des générations futures. L'action de l'Etat en tant que levier d'impôt sur l'immobilier, la plus traditionnelle et la plus lourde, nécessite les développements qui figurent plus loin sous le titre « la fiscalité immobilière »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> FRANCOIS SELANDOUX, Jean., RIOUFOUL, Jean. *Op.cit. Ibid.* , p. 39,40

<sup>2</sup> *Ibid.*, p.41, 43.

<sup>3</sup> Disponible sur : <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/4245-notaire-definition> (Consulté le 05/06/2016).

<sup>4</sup> FRANCOIS SELANDOUX, Jean., RIOUFOUL, Jean. *Op.cit.* p,45.

### **II-1-4-le fonctionnement du marché immobilier**

Nous limiterons notre étude au marché qui est sans conteste le plus large, celui de l'immeuble affecté à l'habitation en examinant successivement les trois composantes : l'offre, la demande et le prix auquel se réalisent les transactions.

#### **II-1-4-1-l'offre d'immeubles à usage d'habitation**

Il faut distinguer l'offre d'immeubles anciens de l'offre d'immeubles neufs.

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

**A- L'offre de logement neufs :** le neuf n'est tel que jusqu'au moment où il est l'objet d'une première mutation. Aussi qu'il est remis sur le marché, le neuf rejoint l'ancien, même s'il est resté en l'état.

Le marché de l'immobilier neuf est semblable à un marché de fabrications industriels : les constructions ne sont pas lancées au hasard, elles sont précédées d'études de besoin et de rentabilité<sup>1</sup>.

**B- L'offre de logement ancien :** le volume respectif de chacun des deux marchés varie en fonction du rythme de la construction. Autant le marché du neuf est transparent, autant le marché de l'ancien est opaque, l'opacité touche l'essentiel du marché c'est-à-dire la marchandise mise en vente, alors que le neuf commercialisé est parfaitement connu, souvent avant même son achèvement, l'ancien, qui a vocation à être vendu, vient discrètement sur le marché.

On pourrait dire que le particulier vend le plus souvent qu'il y est contraint. La première de ces contraintes est le décès. Le changement de la situation de famille (mariage, divorce, le changement de résidence) contraint également à mettre en vente un bien immobilier, c'est le besoin de mobilité qui contribue de plus en plus à alimenter le marché. Le départ à la retraite qui s'accompagne souvent d'un changement de résidence, conduit à une mutation immobilière<sup>2</sup>.

**II-1-4-2-la demande du logement :** la demande de logement précédait l'offre : on commandait la construction d'un immeuble pour ses propres besoins ou pour se procurer des revenus. Les déséquilibres du marché immobilier étaient pratiquement impossibles. L'offre

---

<sup>1</sup> *Ibid.* p. 63, 64, 65.

<sup>2</sup> FRANCOIS SELANDOUX, J., RIOUFOUL, J. *Op.cit.* p .66, 68.

précède souvent la demande, mais elle se fonde sur des hypothèses de besoins. A la différence besoin ou de déplacer les stocks la ou est le besoin, le promoteur ne peut supporter la charge d'un stock excessif s'il a mal évalué la demande potentielle. Le promoteur construit donc après avoir de l'industriel fabriquant des produits de consommation, qui a la possibilité de créer le procédé à une étude de marché et il s'efforce de répondre à la demande en vendant sa production avant même de l'avoir réalisée par la technique juridique de la vente en état futur d'achèvement<sup>1</sup>.

### II-1-4-3- le rapprochement de l'offre et de la demande

Le rapprochement de l'offre et de la demande est différent pour le logement neuf et le logement ancien. Celui qui cherche un logement neuf n'a pas beaucoup de difficulté à savoir ce qui est sur le marché, il sera le plus souvent sollicité par les promoteurs et trouvera des publicités, cela signifie qu'il n'est pas besoin d'intermédiaire pour opérer le rapprochement d'un vendeur professionnel avec un candidat acheteur. Le promoteur ne recourt pas au service d'un autre professionnel de l'immobilier pour vendre sa production, il a son propre service commercial et se fait assister par ses financiers, mais certaines centrales de ventes commercialisent pour le compte de promoteurs et les invendus finissent dans les agences immobilières ou dans les ventes publiques<sup>2</sup>.

Dans le cas d'immobilier ancien, les choses sont moins simples : il existe plusieurs voies d'accès au marché, la vente ou l'achat peut être fait de gré à gré ou par adjudication. Elle peut également être faite simultanément avec l'achat qui la motive par voie d'échange<sup>3</sup>.

– **Les ventes de gré à gré** : la voie d'accès au marché immobilier la plus courante est la négociation de gré à gré avec un agent immobilier. Dans la plupart des cas, le mandat de négociation n'est pas donné en exclusivité, ce qui a pour effet de mettre plusieurs négociateurs en concurrence. Le principal investissement de l'agent immobilier consistait à disposer d'une bonne vitrine susceptible d'attirer la clientèle. Mais le client est devenu plus exigeant à mesure que l'offre de logement grandissait, il n'accepte plus d'être obligé de se livrer à un parcours du combattant, agence par agence, pour trouver ce qu'il cherche<sup>4</sup>.

– **Les ventes publiques** : il existe trois types de ventes publiques immobilières<sup>5</sup>:

Les ventes aux enchères judiciaires concernant les immeubles de débiteurs insolubles qui ont été l'objet d'une saisie immobilière ou d'entreprises en difficulté dont l'actif doit être

---

<sup>1</sup>Ibid. , p.70 ,71.

<sup>2</sup>Ibid.p.78.

<sup>3</sup>Ibid., p.78.

<sup>4</sup> FRANCOIS SELANDOUX, J., RIOUFOUL, J. *Op.cit.* p.79.

<sup>5</sup>Ibid.,81, 82.

réalisé ou des ventes sur licitation-partage. Ce sont des ventes forcées (c'est-à-dire imposées par la loi), au succès desquelles le propriétaire ne collabore généralement à des cabinets, le plus souvent spécialisés, et aboutissent à une mise en adjudication à la barre du tribunal.

Les ventes administratives concernent des immeubles appartenant aux services publics. Elles sont donc limitées aux éléments du domaine publics dont l'administration veut se défaire.

La vente aux enchères donne l'assurance de vendre les immeubles à leur juste prix, ce qui évite des contestations entre héritiers dans les ventes de biens successoraux et les redressements fiscaux. Le juste prix signifie prix résultant de la confrontation de l'offre et de la demande : c'est le prix du marché.

–**L'échange** : il est très fréquent que la mise en vente d'un logement soit provoquée par le besoin d'acquérir un autre logement, différent par la taille, la composition ou l'emplacement. Il est juridique alors de pousser plus loin la négociation : de ne pas se contenter de trouver un quelconque acheteur mais de rechercher précisément l'acheteur qui a un projet complémentaire, de façon à procéder par voie d'échange<sup>1</sup>.

–**La formation des prix** : l'étude du marché immobilier conduit à celle de formation des prix qui résultent de la confrontation de l'offre et de la demande, phénomène complexe, que les chercheurs ont à peine abordé. Avant de rentrer dans l'analyse des éléments qui influent sur le niveau de prix d'un immeuble, il est bon de souligner trois caractères généraux : les prix de l'immobilier sont librement déterminés, d'une relative stabilité et très diversifiés.

La stabilité des prix de l'immobilier est une caractéristique qui fait de l'immobilier la valeur refuge en période de crise économique, ces prix résultent en effet de la confrontation d'une demande et d'une offre<sup>2</sup>.

### **II-1-5- Le marché foncier**

Le marché foncier est considéré comme étant un marché de droit et présente des spécificités qui font que ce type de marché ne peut être analysé par la loi de l'offre et de la demande.

#### **II-1-5-1-définition du marché foncier**

Le marché foncier n'est pas un marché de marchandises, c'est un marché de titre, lorsqu'on achète une terre, on ne devient pas propriétaire d'un bien économique destructible,

---

<sup>1</sup>*Ibid.* p.88, 89.

<sup>2</sup>*Ibid.*, p .90,91.

consommable, mobile, reproductible, mais propriétaire de droit d'exploiter, de construire, de vendre, etc... Ce sont ces droits qui donnent la valeur au sol<sup>1</sup>.

### II-1-5-2-les caractéristiques du marché foncier

La particularité du marché foncier permet à plusieurs auteurs de le considérer comme étant à la fois un marché imparfait, spéculatif et subordonné au marché immobilier.

–**Un marché imparfait** : Ceci se justifie par le fait qu'aucune des caractéristiques de concurrence pure de la théorie standard n'est vérifiée, il n'y a ni atomicité, ni fluidité des offres et des demandes. La transparence du marché est quasi nulle, et les biens ne sont pas homogènes. L'application du schéma de concurrence pure et parfaite\* au foncier peut apparaître comme infructueuse<sup>2</sup>.

–**Un marché spéculatif** : la spéculation foncière est un phénomène qui lors de transactions foncières, elle exprime les anticipations des agents sur les changements de valeurs dans le marché, écart de plus en plus croissant entre valeur d'échange et valeur d'usage conduisant souvent à des situations de déséquilibre entre l'offre et la demande. La spéculation foncière correspond à une vente ou un achat de terrain en vue de réaliser un gain à la suite d'un changement de valeur<sup>3</sup>.

–**Un marché subordonné au marché immobilier** : l'articulation entre le marché immobilier est observée dans la réalité urbaine et confirmé par l'analyse. Dans la réalité, le problème du foncier dans ces différents aspects (la rareté des sols, la hausse impressionnante des prix fonciers, la spéculation foncière, etc..) est lié au contexte d'une croissance urbaine et d'un rythme d'urbanisation importants. L'observation confirme la relation étroite qui existe entre les deux marchés, foncier et immobilier. Un autre aspect entre les deux marchés foncier et immobilier est relatif à la caractérisation du marché immobilier qui se caractérise d'une part, de type de logement construit, et d'autre part de la localisation de ces constructions (centre ville, zone intermédiaire, quartier, etc.)<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> AIT HABOUCHE/MIHOUB, Ouahiba, *le prix du foncier industriel en Algérie : étude sur l'ouest de l'Algérie, [en ligne].* Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister, option : Economie Régionale et Urbaine Appliquée, FSEGC, université d'Oran, juillet 2013, p.50. Format PDF. Disponible sur : <http://theses.univ-oran1.dz/document/TH4104.pdf> (consulté le 02/09/2016).

\* Les marchés de concurrence pure et parfaite de la théorie des prix sont des marchés idéaux (transparence dans les transactions).

<sup>2</sup> *Ibid.*, p.53, 54.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p.56.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p.62.

### **II-1-5-3-l'inflation de foncier et du l'immobilier en Algérie**

En Algérie, l'inflation du foncier et de l'immobilier est un signe du retard dans le développement de nos marchés financiers. En effet, plusieurs indices confirment que cette inflation n'est pas uniquement due à une relation entre l'offre et la demande de logement, la principale explication est que le foncier devient de plus en plus un produit de placement pour des épargnants qui n'ont pas d'autres endroits pour placer leur argent<sup>1</sup>.

Ainsi que toute la liquidité et l'épargne disponibles sur le marché, comme elles ne trouvent pas d'autres débouchés, se dirigent vers le foncier et l'immobilier et alimentent l'inflation. Evidemment, cette inflation du foncier et de l'immobilier ne fait qu'affecter négativement la compétitivité de l'investissement dans notre pays en rendant plus chère la part de foncier et immobilier nécessaire dans tout investissement<sup>2</sup>.

En Algérie, le financement de l'immobilier est l'un des déterminants de la politique de l'habitat parce qu'il conditionne non seulement la demande solvable mais également le volume de l'offre de logement, il a toujours été une des préoccupations majeure de l'Etat. Le marché immobilier en Algérie il reste en manque du fait que la demande elle est loin d'être satisfaite par l'offre et Pour mieux développer ce marché il est indispensable de développer l'implication des banques dans le financement du secteur de l'habitat qui doit être plus efficace et d'une proportion plus intéressante par le bon déroulement de procédures d'octroi de crédits immobiliers, qu'on va présenter dans la section qui suit.

### **II-2- Les différents crédits immobiliers en Algérie**

La banque est l'interlocuteur de sa clientèle, particuliers et entreprises. Elles sont les intermédiaires qui assurent à l'ensemble des opérateurs, créanciers et débiteurs, un service de liquidité que le marché, par défaut d'information, ne pourrait pas fournir. Elles exercent ainsi une fonction originale et essentielle par les crédits qu'elles accordent.

Le crédit bancaire, est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement dans de différents secteurs tel que l'immobilier qui est parmi les besoins fondamentaux de l'être humain.

---

<sup>1</sup> KERRAR, Liés. *L'inflation du foncier et de l'immobilier, symptôme de retard de nos marchés financier*, Mars 2011, disponible sur : <http://www.djazairiess.com/fr/elwatan/315944> (consulté le 15/09/2016).

<sup>2</sup> *Ibid.*

Nous essayerons à travers cette section de définir la notion du crédit immobilier et de présenter les différents types de crédits immobiliers accordés soit aux promotions immobilières ainsi qu'aux particuliers.

### **II -2-1-Précisions terminologiques sur les crédits immobiliers**

Depuis quelques années, des prêts aidés en Algérie ont vu le jour et permettent aux personnes concernées, notamment les plus modestes, d'accéder à la propriété dans des conditions de taux d'intérêt plus intéressantes.

**II -2-1-1-Définition des crédits immobiliers :** Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement de gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement. C'est un crédit amortissable, le taux est fixé dès le début, l'emprunteur rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques tout au long de prêt : au début du prêt, l'emprunteur rembourse essentiellement des intérêts. la proportion des intérêts baisse au profit de la part de capital<sup>1</sup>.

### **II -2-1-2-Les caractéristiques des crédits immobiliers**

La durée du crédit immobilier peut aller jusqu'à 30ans, en fonction des capacités de remboursement (voir 40 ans pour plus jeunes), de l'âge de l'emprunteur en général 70 ans et du montant du prêt. Le taux est fixe, laissé à la liberté de la banque ou de l'établissement financier, mais ne doit pas dépasser un « taux excessif » défini et mis à la liberté de la banque d'Algérie. Actuellement, il est entre 6.5% et 7.5% la CNEP est le principal établissement financier spécialisé dans le financement du logement des particuliers, mais toutes les banques, publiques ou privée, peuvent proposer un crédit immobilier<sup>2</sup>.

### **II -2-2-Les différents crédits immobiliers**

Lors de la réalisation d'un projet immobilier, un ménage peut faire appel à de nombreux financements, s'offrent à lui différents types de prêts immobiliers en fonction de sa situation, de son niveau de vie et de son projet, et qui sont <sup>3</sup>:

---

<sup>1</sup> *Le crédit immobilier*. Extrait du El Mouwatin, p.2, format PDF, disponible sur : [http://www.elmouwatin.dz/IMG/article\\_PDF/article\\_a4560.pdf](http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a4560.pdf)(consulté le 01/09/2016).

<sup>2</sup> *Ibid*, p.2.

<sup>3</sup> La centrale de financement. *Types des prêts immobiliers*. Disponible sur : <http://www.lacentraledefinancement.fr/prest-credit-immobilier/type-de-prets-immobilier> (consulté le 05/09/2016).

–**Le prêt amortissable** : Le prêt amortissable est le plus commun en France, la mensualité versée par l'emprunteur amorti une partie du capital emprunté et rembourse les intérêts du crédit immobilier. A la dernière échéance le prêt est totalement remboursé.

–**Le prêt In Fine** : Le prêt in fine est non amortissable, le capital n'est pas remboursé à travers les mensualités. Il concerne les emprunteurs ayant une épargne disponible sur laquelle le financement sera adossé. L'emprunteur remboursera la totalité du capital emprunté à la dernière échéance

–**Le prêt relais** : Le prêt relais est non amortissable. Il est destiné aux emprunteurs déjà propriétaires d'un bien immobilier qu'ils ont mis ou vont mettre en vente et qui ne sera pas vendu avant l'achat du nouveau logement

–**Les prêts d'aide à l'accession** : Les prêts d'aides à l'accession sont destinés dans la majeure partie des cas à financer la résidence principale du ménage accédant à la propriété. Certains prêts pourront financer jusqu'à la totalité du prix du bien, tandis que d'autres seront dits complémentaires au financement et ne pourront dépasser une quotité fixée par décret

–**La prêle accession sociale / Prêt PAS** : Il est accordé sous conditions de ressources aux emprunteurs pouvant financer la totalité du bien et certains frais annexes. Il permet d'ouvrir les droits aux APL et de bénéficier de frais réduits.

–**Le prêt conventionné / Prêt PC** : Il est octroyé sans condition de revenus, il permet d'ouvrir les droits aux APL et de financer la totalité du logement.

–**Le prêt à taux zéro plus / PTZ+** : Il permet d'aider un ménage primo-accédant à accéder à la propriété. Le PTZ+ est focalisé sur le financement de biens neufs mais il peut également financer des biens anciens dans certains cas.

–**Le prêt épargne logement (PEL)** : Les bénéficiaires du PEL sont les ménages désireux de réaliser un projet immobilier au titre de leur résidence principale. Il est accessible à tous à conditions d'avoir un Plan Epargne Logement ou un Compte Epargne Logement.

–**La prêle action logement** : L'objectif de la prêle action logement est de financer une partie de la résidence principale d'un emprunteur salarié. Le salarié et l'employeur doivent répondre à des conditions pour la mise en place de ce type de financement.

–**Le prêt cautionné** : Le prêt cautionné permet à l'emprunteur de faire appel à un organisme de cautionnement pour garantir son prêt immobilier

–**Le prêt lissé ou prêt à paliers de remboursements** : Le lissage de prêts correspond à l'aménagement des remboursements d'un prêt immobilier par rapport aux remboursements d'autres prêts pour avoir une mensualité à peu près égale tout au long du financement.

–**Le prêt modulable** : L'emprunteur peut choisir d'augmenter ses remboursements ou de les diminuer dans la limite de plafonds fixés dans ses offres de prêt.

–**Le prêt à taux fixe** : Le taux d'intérêt reste inchangé pendant toute la durée du prêt, il est fixé au départ dans l'offre de crédit, ainsi que la mensualité et le cout du prêt. Le prêt à taux fixe a pour avantage la sécurité, en revanche, vous ne pouvez pas bénéficier d'une éventuelle baisse de taux<sup>1</sup>.

–**Le prêt à taux révisable (ou variable)** : Le taux peut évoluer à la hausse ou à la baisse, selon les variations d'un indice de référence défini dans l'offre de prêt, ce qui rend impossible le calcul du cout total du crédit. La variation du taux est répercutée sur le montant de la mensualité, sur la durée du prêt, parfois sur les deux à la fois. La banque doit établir, à titre indicatif des stimulations sur les variations de taux (à la hausse ou à la baisse) avec leur impact sur ces éléments du prêt et son cout total. Pour réduire le risque financier, il est préférable d'opter pour une formule de prêt capé qui correspond à un prêt à taux variable plafonné à la hausse, la variation du taux ne peut pas dépasser un pourcentage fixé dans le contrat (+1 ou +2 points le plus fréquemment)<sup>2</sup>.

### **II -2-3-Les crédits immobiliers accordés à la promotion immobilière en Algérie**

L'article 2 du décret 93-03 stipule que « l'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoin propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale »<sup>3</sup>.

L'article 3 de ce même décret « toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière, telle que définie ci-dessus, est appelée promoteur immobilier. Les promoteurs immobiliers sont réputés commerçants, à l'exclusion de ceux

---

<sup>1</sup>La finance pour tous. *L'essentiel sur le crédit immobilier*.. Novembre 2012, p. 4. Disponible sur : [http://www.lafinancepourtous.com/html/IMG/pdf/Credit-immo\\_WEB.pdf](http://www.lafinancepourtous.com/html/IMG/pdf/Credit-immo_WEB.pdf)(consulté le 02/09/2016).

<sup>2</sup>*Ibid.*, p.4.

<sup>3</sup> BENDJEDID, chadeli. *Recueil de textes relatifs a la promotion immobilière*, 12 novembre 1983, p.2, disponible sur : [http://www.urban-annaba.com/Textes\\_fichiers/RECUEIL%20DE%20TEXTES%20RELATIF%20A%20LA%20PROMOTION%20IMMOBILI.pdf](http://www.urban-annaba.com/Textes_fichiers/RECUEIL%20DE%20TEXTES%20RELATIF%20A%20LA%20PROMOTION%20IMMOBILI.pdf) (Consulté le 05/09/2016).

réalisant des opérations de promotion immobilière pour la satisfaction de leurs besoins propres ou de ceux leurs adhérents<sup>1</sup>».

Désormais, l'activité de promotion immobilière est intégrée dans l'organisation générale de l'économie, en lui reconnaissant le caractère d'une activité commerciale. En suite de cette spécificité la promotion immobilière se caractérise par <sup>2</sup>:

- l'activité immobilière n'est plus limitée à la réalisation d'immeuble à usage d'habitation, mais prend en charge la réalisation des immeubles à usage particulier ou multiple (bureaux, locaux, etc....) ainsi que les opérations de rénovation et de prestation de service en matière immobilière (gestion, administration, entretien, etc....) ;
- ouvrir la voie à l'émergence de professionnels dans la pratique de cette activité ;
- l'encouragement de développement de cette activité par l'introduction d'une nouvelle mesure régissant la vente sur plan, permettant une plus grande souplesse dans la combinaison de montage financier des opérations immobilières.

### **II-2-3-1-Les formes de la promotion immobilière.**

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

#### **A- La promotion immobilière directe**

Dans ce type de promotion immobilière, le bailleur de fonds assure lui-même le financement ainsi que la maîtrise de l'ouvrage et sa responsabilité se trouve engagée entièrement, dans une éventuelle anomalie en tachant le projet<sup>3</sup>.

#### **B- La promotion immobilière indirecte**

Elle se distingue de la promotion immobilière directe par le seul fait que le bailleur de fonds s'occupe uniquement du financement de l'opération et la gestion de l'ouvrage incombe

---

<sup>1</sup>Ibid., p.2.

<sup>2</sup> MOUSSAOUI, Abdelhakim. *La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie : cas de la promotion immobilière des 510 logements OPGI/CNEP de Tizi-Ouzou*. Mémoire de magister. Economie spatiale, régionale et urbaine. Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, Mai 2006, p.110.

<sup>3</sup>MOUSSAOUI, A. Op.Cit.P., 115.

au promoteur qui est responsable des éventuelles malfaçons ou anomalies concernant l'opération. Elle se compose de deux types de promotion immobilière<sup>1</sup>:

- ✓ **Promoteur privé** : c'est toute personne physique ou morale de droit privé portant sur :
  - Les particuliers auto-constructeurs à titre individuel ou organisé au sein des coopératives qui sollicitent le financement de la CNEP ;
  - les entreprises privées.
- ✓ **Promoteur public** : les personnes physiques ou morales habilitées par la loi 86-07 à réaliser des opérations de promotion immobilière sont les suivantes : les collectivités locales (APC), les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités (EPLF, OPGI...), et les entreprises qui réalisent pour les besoins de leurs travailleurs dans le cadre des œuvres sociales.

### II-2-3-2-Typologie des crédits à la promotion immobilière

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

#### A- Le crédit terrain

Ce crédit a pour objet de permettre l'acquisition d'un terrain. La quotité de ce crédit est qu'il ne dépasse généralement pas 80% à 90% de la valeur d'achat, mais il peut aller au-delà si l'acquisition a été faite dans d'excellentes conditions ou si les perspectives de commercialisation apparaissent comme partiellement favorables.

Un certificat d'urbanisme positif est exigé, mais le plus souvent la banque n'intervient qu'en vue d'un permis de construire après l'expiration du délai de recours des tiers.

A ce stade, le promoteur fournit, à l'appui de sa demande, un dossier qui comprend, outre les documents administratifs précités, un jeu de plan et un bilan prévisionnel<sup>2</sup>.

#### B -Le crédit d'accompagnement

Il fait généralement suite aux crédits terrain dans la mesure où les promoteurs ne veulent pas ou ne peuvent pas financer la totalité du projet, Il a pour objet de permettre le paiement d'une partie des travaux dans l'attente de la réception des fonds des ventes.

Le dossier présenté à ce stade par le promoteur est généralement étoffé puisqu'il comprend, outre le permis de construire un jeu de plan complet, un bilan prévisionnel détaillé, une étude

---

<sup>1</sup> Ibid.

<sup>2</sup> Disponible sur : [http://www.academie-dessciencescommercialesorg/dictionnaire\\_new/definition.php,id=2146](http://www.academie-dessciencescommercialesorg/dictionnaire_new/definition.php,id=2146) (consulté le 13/09/2016).

de marché, la plupart des contrats signés avec les fournisseurs (architectes, bureau d'études, commercialisation, entrepreneurs, ...). Un autofinancement minimal représentant en moyen 10 à 20% de prix de revient du programmes est exigé.

Enfin, la mise en place du crédit d'accompagnement est souvent subordonnée à

L'enregistrement préalable d'un quota de réservation avec versement de dépôts de garantie

### **C- Les participations**

Les banques interviennent enfin fréquemment en participant, en fonds propres, aux opérations de promotions immobilières. Moins fréquente est l'intervention sous-forme de Quasi-fond propres. Dans cette formule, il s'agit de concours facturés à des taux inférieurs à ceux des crédits classiques avec, en contrepartie, des clauses d'intéressement ouvrant la perspective d'une participation aux bénéfices<sup>1</sup>.

### **D-Les concours par signature**

Au fil des ans, les difficultés rencontrées par certains acquéreurs pour prendre possession de leur logement et quelques scandales plus ou moins retentissants ont conduit les pouvoirs publics à organiser la protection des accédants à la propriété Locatif. Le montant accordé ne peut généralement pas dépasser 80% de l'investissement projeté, car la banque exige la plupart du temps la production d'un apport personnel, ce dernier constitue des avantages aux yeux du banquier<sup>2</sup>.

### **E-Les crédits relais**

Ce prêt permet de faire la jointure dans les opérations d'achat et revente, son montant est déterminé en fonction de la valeur du bien immobilier à vendre. Il est accordé dans l'attente de la vente d'un bien immobilier afin de permettre l'achat d'un nouveau bien sans attendre le produit de la vente de celui qui n'a pas encore vendu, il est accordé pour une durée maximum 20ans. Cette forme de crédit est très dangereuse, car si le bien tarde à être revendu, le coût en devient très prohibitif car ces crédits sont souvent accordés à des taux élevés. Les banques ont tendance à limiter l'octroi de ce type de crédit à des opérations par lesquelles un compromis de vente a déjà été signé ce qui limite les risques de l'opération<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> KADERI, Mourad., KEBAILI, Mouloud. *Le financement de la promotion immobilière en Algérie, cas de la CNEP-Banque*, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de master en science économiques, spécialité : Monnaie-Finance-Banque, 2015, université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, p. 85.

<sup>2</sup> KADERI, M., KEBAILI, M. op.cit.,p86.

<sup>3</sup> DESMAS, Jérôme. *Les types des crédits immobiliers*, juillet 2009, disponible sur :

<http://www.linternaute.com/argent/credit/dossier/tout-sur-le-credit-immobilier/les-prets-alternatifs-au-pret-c> (consulté le 06/09/2016).

#### **II-2-4-Les crédits immobiliers accordés aux particuliers en Algérie**

Le crédit immobilier au particulier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier.

Les crédits immobiliers accordés aux particuliers sont divers, on distingue <sup>1</sup>:

##### **II-2-4-1-Le Crédit pour l'achat d'un terrain**

Ce crédit est financé sur une durée de 10 ans avec une limite d'âge de 75 ans. Sa quotité de financement est de 90% de la valeur du terrain dans la limite de la capacité du remboursement du client.

La CNEP- Banque est la seule banque qui finance l'acquisition du terrain destiné à la construction d'une habitation. Ce crédit est consenti à toute personne ayant :

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

##### **II-2-4-2-Crédit à la construction**

C'est un crédit destiné à la construction ou à l'extension d'une habitation. Ce crédit est destiné à toute personne ayant un revenu permanent et régulier et possédant un terrain d'assiette et un permis de construire récent. Le montant du crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif de la construction. Cependant ce pourcentage varie selon la variation de l'âge et de la capacité du remboursement du client.

---

<sup>1</sup> Marketing et finance, *Crédit immobilier*.disponible sur : <http://chairlyes8> (Consulté le 09/09/2016).

La mobilisation du crédit à la construction se fait sur plusieurs tranches et ce sur la base d'un rapport d'avancement de travaux établi par un expert agréé par la banque. Cette mobilisation est faite sur le compte chèque du client.

### **II-2-4-3-Crédit à l'aménagement**

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

Pour l'aménagement d'une habitation, la banque peut accorder un crédit représentant 70% du montant du devis estimatif des travaux et ce dans la limite de 50% de la valeur de la garantie présentée à condition que la capacité du remboursement du client le permet. La durée de ce crédit est de 15, 20 ou 25 ans dans la limite d'âge de 75ans, avec un différé de 06 mois. Le crédit à l'aménagement est mobilisable sur une seule tranche sur le compte chèque du client à la présentation d'une attestation de début de travaux établi par un expert agréé par la banque.

### **II-2-4-4- Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un promoteur**

Selon la nature de la promotion immobilière on peut distinguer quatre types de crédit à savoir :

**A- Crédit pour l'achat auprès d'un promoteur financé par la banque :** Appelé conventionnellement à la Banque Prêt à l'Accession à la Propriété (PAP), il est destiné à l'achat d'un logement auprès d'un promoteur financé par la banque dans le cadre d'un crédit promotionnel. Ce crédit est destiné possédant un revenu permanent et régulier, avoir une décision d'attribution en cours de validité établie par le promoteur.

Ce crédit se caractérise par la simplicité de sa mise en place car c'est un crédit ou le pouvoir de décision d'octroi du crédit quel que soit, son montant est délégué entièrement à l'agence. Ce crédit est mobilisé directement sur le compte courant du promoteur et vient en déduction de sa dette donc sans sortie de fond.

**B- Achat auprès d'un promoteur non financé par la banque :** Appelé conventionnellement à la banque : Promotion Immobilière Privé (PIP), il est destiné à l'achat d'un logement promotionnel non financé auparavant par la banque. Ce crédit est destiné à

toute personne disposant d'un : Un revenu permanent et régulier, une décision d'attribution du logement délivrée par le promoteur indique le prix de cession, la consistance et l'adresse de l'habitation, une attestation de remise des clefs du logement mentionnant la date de livraison et le prix définitif du logement.

En effet, ce crédit est mobilisé entre les mains du notaire par le biais d'un chèque adressé à son nom, ce dernier s'engagera à la réception du chèque de recueillir une hypothèque de 1<sup>er</sup> rang au profit de la banque sur le bien objet de la garantie dans un délai maximum de deux mois. L'engagement du notaire se matérialise à son accusé de réception sur la lettre d'engagement que la banque lui remet avec le chèque.

**C- Le crédit vente sur plan(VSP) :** Ce crédit est destiné à l'achat d'un logement qui sera réalisé en vente sur plan. Les projets pouvant être financés par la Banque en vente sur plan sont ceux garanti par une assurance du FGCMPI et dont le promoteur ont eu un accord de principe du comité régional du crédit. Les personnes ayant accès à ce type de crédit sont les personnes ayant: Un revenu permanent et régulier, un contrat de vente sur plan notarié avec indication des conditions de paiements, une attestation de la garantie du promoteur souscrite auprès du FGCMPI, et une décision d'affectation de logement délivrée par le promoteur indiquent le prix de cession la consistance et l'adresse de l'habitation.

**D- Achat d'une habitation auprès logement social participatif :** C'est un crédit consenti pour l'achat d'un logement promotionnel subventionné par une aide à l'accession et à la propriété accordé par la Caisse Nationale du Logement(CNL).

### **II-2-4-5-Achat d'un logement auprès d'un particulier**

Appelé conventionnellement à la banque ; Cession de Bien Entre Particulier (CBEP), il est destiné à l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier. Ce crédit est accessible à toute personne possédant : Un revenu permanent et régulier, Une promesse de vente notariée, Une fiche de renseignement sur transaction immobilière et Une garantie hypothécaire suffisante.

Afin de réduire les coûts du crédit pour sa clientèle, la banque a mis à la disposition de sa clientèle une fiche de renseignement de transaction immobilière qui peut remplacer la promesse de vente auprès de la banque. Il y'a lieu de signaler que cette fiche qui est un acte

sur seing privé n'a pas le même poids qu'une promesse de vente notariée qui vaut une vente durant sa période de validité.

### **II-2-4-6-Crédit JEUNE**

La banque accorde un crédit immobilier JEUNE pouvant aller jusqu'à 100% du prix de cession du logement (Achat d'un logement auprès d'un particulier / Achat d'un logement promotionnel / Achat d'un Logement Social Participatif/ Achat d'un logement Vente sur Plan) ou du montant du devis estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation, dans la limite de la capacité du remboursement du postulant au Prêt Immobilier Jeune.

A cet effet, le montant du crédit est déterminé par le revenu net du client (déduction faite des primes à caractère exceptionnel) et en fonction de sa capacité du remboursement. Pour bénéficier du Prêt Immobilier Jeune, le client doit avoir 35 ans au maximum à la date du dépôt de son dossier de crédit et un revenu permanent. La durée maximale du crédit est de 40 ans, dans la limite d'âge de 75 ans dont le différé de remboursement est d'un an à l'achat d'un logement neuf ou ancien et de 24 mois à la construction d'une habitation. Dans le cas de la CNEP banque ; Le taux d'intérêt applicable au Prêt JEUNE est de 5% pour les épargnants (LEL, LEP) et de 5.25% pour les non Epargnants. Ces taux d'intérêt sont révisables en fonction de l'évolution des conditions de banque. A cet égard, l'habitation de client constitue une garantie et fera l'objet d'une hypothèque de premier rang au profit de la Banque. La périodicité des échéances de remboursement est mensuelle comme il est également possible de rembourser par anticipation.

### **II-2-4-7-le crédit hypothécaire**

Le crédit hypothécaire est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garantie par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou autre bien de substitution de même valeur ou plus.

Il existe trois formes d'hypothèques<sup>1</sup> :

---

<sup>1</sup>BENOUFELLA, M.O. *crédit hypothécaire [support]*. 12, Rue KASSI Baba Hassen, Alger, juin 2014.

### – **l'hypothèque conventionnelle :( RAHNE RASMI/ ITIFAK)**

La sureté est instituée par une convention conclue entre la banque et un constituant, qui affecte un immeuble à la garantie d'une créance. Le constituant est en général le débiteur, mais parfois une tierce qualité de caution réelle. Dans le cadre de cette hypothèque, la loi exige la signature d'un contrat authentique c'est-à-dire notarié. Le notaire recueillera l'accord du propriétaire du bien immobilier lors de la constitution des formalités d'enregistrement et de publicité.

### – **l'hypothèque légale : (RAHNE KANOUDI)**

L'hypothèque légale est une garantie instituée par la loi au profit uniquement des banques et établissements financiers en garantie du recouvrement de la créance détenue sur le débiteur. Elle est donc consentie de plein droit sans qu'une convention soit nécessaire entre la banque et constituant. Cette garantie permet à la banque d'inscrire une hypothèque sur la base de la convention de crédit établie entre la banque et son client, précisent notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés en hypothèque. L'hypothèque légale prend rang à la date de son inscription, elle est dispensée de renouvellement pour une durée de 30ans.

– **l'hypothèque judiciaire :** Est une mesure conservatoire immobilière, elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, construction...) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier.

Cependant, le crédit immobilier n'arrive pas à répondre favorablement à toutes les exigences de la clientèle, cette dernière cherche une relation de proximité, un conseiller qui partage avec eux un sentiment de crédibilité et de confiance leur apporte des conseils personnalisés et des solutions concrètes, ce qui absent dans nos banques actuelles.

### **II- 3- les risques liés aux crédits immobiliers et leurs garanties**

Les banques par leur rôle d'octrois des crédits tel que les crédits immobiliers depuis l'étude de dossier jusqu'à le remboursement par l'emprunteur apparaissent comme des acteurs majeurs dans le développement durable. Leur contribution directe à cette problématique passe, entre autres par la gestion du risque. Ces banques, au-delà des

contraintes réglementaires doit s'intéresser à la maîtrise des risques sur les personnes, les biens, financiers ou encore technologiques, pour ses constructions et leur environnement.

La gestion du risque a fait l'objet de plusieurs recherches ces dernières années mettant en évidence la multiplicité des risques bancaires.

### **II- 3-1- Les risques des crédits immobiliers**

Les risques concernant les crédits immobiliers sont multiples on distingue :

#### **II- 3-1-1- le risque de contrepartie**

Un risque de contrepartie est un risque de défaillance d'un emprunteur qui est incapable ou dans le doute d'incapacité de rembourser sa dette dans son intégralité. Il cause par la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages. La défaillance de l'emprunteur peut correspondre au montant intégral de l'emprunt ou seulement à une partie de ce montant. Ce risque peut aussi apparaître dans la dégradation de la situation financière des emprunteurs (par exemple : un particulier qui a contracté un emprunt immobilier est licencié et perd son pouvoir d'achat), celle-ci à plusieurs conséquences<sup>1</sup> :

- l'augmentation de la probabilité de non-remboursement (défaut) ;
- la dégradation de la qualité du crédit ;
- la baisse de la rentabilité de l'opération de crédit.

#### **II- 3-1-2- Le risque de crédit**

Le risque de crédit est le risque que le débiteur ne répond pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. En fait, dès que le client rend son compte débiteur, la banque est appelée à supporter un risque de crédit. Ce qui né du fait que la banque collecte des fonds auprès du public qu'elle doit être en mesure de restituer en tout temps ou selon les conditions de retrait fixées. Puisque les banques ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques, elles doivent évaluer les demandes de crédit avec attention pour minimiser le risque de crédit<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>KHAROUBI, Cécile., THOMAS, Philippe. *Analyse de risque de crédit : banque & marchés*. RB édition .PARIS. Mai 2013.p.26.

<sup>2</sup> BAH, Ousmane. *La gestion du risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques*. Mémoire de magister. Maîtrise en banque assurance finance. Université de dakarbourguiba, 2008.p.14. disponible sur :

On considère que ce risque est triplé<sup>1</sup> :

- le risque de dégradation : dans le cas où la qualité de l'emprunteur se dégrade pendant la durée du crédit ;
- le risque de défaut : il correspond à la probabilité d'un retard de remboursement du débiteur par rapport aux échéances fixées auparavant ;
- le risque de recouvrement : en cas de défaut ; il concerne le montant effectivement recouvré par le créancier après le défaut.

Le risque de crédit résulte de plusieurs facteurs : Le risque générale, ce risque est lié à la situation économique globale du l'emprunteur dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité ; le risque professionnel , ce risque est lié aux difficultés du secteur d'activité économique auquel appartient le débiteur (dans notre cas c'est le secteur du l'immobilier).et le risque propre à l'emprunteur, l'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples qui dépendent de sa situation économique et financière. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner<sup>2</sup>.

### II- 3-1-3- Le risque du marché

Le risque du marché est le risque de réaliser des moins-values ou des pertes dans le cas de la revente des titres détenus, il peut se définir comme, «*des pertes potentielles résultant de la variation de prix des instruments financiers détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché, ces instruments financier sont soumis au risque de taux d'intérêt, au risque de change* »<sup>3</sup>.

---

[http://www.memoireonline.com/01/09/1874/m\\_la-Gestion-du-Risque-de-Credit--un-enjeu-majeur---pour-les-Banques0.html](http://www.memoireonline.com/01/09/1874/m_la-Gestion-du-Risque-de-Credit--un-enjeu-majeur---pour-les-Banques0.html) (consulté le 12/08/2016).

<sup>1</sup> Ibid., p. 26.

<sup>2</sup> KHAROUBI, C., THOMAS, Ph. Op.cit., p.27.

<sup>3</sup> JACOB, Henri., SARDI, Antoine. *Management des risques bancaires*. Edition AFGES, paris, 2001.p. 20.

### II- 3-1-4- Le risque de liquidité

Il s'agit du risque de ne pas trouver de contrepartie pour vendre ou acheter un produit financier. Plus le nombre d'acteur sur le marché est grand, plus les contreparties potentielles et donc la possibilité d'échanger rapidement son produit financier est grande<sup>1</sup>.

Le risque de liquidité est le risque de perte résultant de l'insuffisance des actifs liquides disponibles de la banque pour faire face à ses engagements ou à des besoins inattendus, autrement dits il désigne la capacité d'un établissement de crédit à financer ses actifs illiquides<sup>2</sup>.

### II- 3-1-5-Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque avec le Coût de ses ressources. On prendra pour exemple une augmentation des taux de la Banque d'Algérie pour le refinancement non répercutée sur le taux des crédits octroyés. Afin de minimiser ce risque, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur le Crédit, directement fonction des ressources de la banque<sup>3</sup>.

Ce risque est identifié par le fait de voir les résultats affectés défavorablement, par les mouvements des taux d'intérêt. En outre, une banque supporte un risque de hausse des taux si elle prête à un taux fixe et se finance au taux variable et vice versa pour le cas de baisse des taux. De même toute évolution inattendue du taux d'intérêt peut influencer négativement sur l'activité bancaire, en affectant la crédibilité de la banque et provoquant des retraits des dépôts de la part des clients<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> AUDRAN, David. *Les différents types de risques des banques*, Février 2012. Disponible sur : {<http://www.culturebanque.com/banques/les-differents-types-de-risques-des-banques/>} (consulté le 01/10/2016).

<sup>2</sup> LARBES, Melha. *Les restructurations bancaires : cas des fusions-acquisitions en Europe*. Mémoire de magister. Spécialité : Monnaie-Finance6-banque. FSEGC. Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou. 2011.p.100.

<sup>3</sup>BEKADA , Mohamed. *Les reformes du système bancaire Algérien : cas de crédit populaire d'Algérie*. Mémoire de magister en science économiques. Université d'Oran.2009-2010.p.141.

<sup>4</sup>Disponible sur : {<http://www.blog.saeed.com/2011/03/la-classification-des-risques-des-activites-bancaires/>} (consulté le 04/09/2016).

### II- 3-1-6- Le risque opérationnel

Il s'agit d'un risque pouvant intervenir dans l'activité courante de la banque comme un problème informatique, une erreur de « *trading* » ou un litige. Pour cela les établissements bancaires mettent en place des procédures de vérification de chaque opération<sup>1</sup>.

Le risque opérationnel se définit comme étant le risque de pertes résultant de l'inadéquation ou de la défaillance des processus, d'individu et de système, ou résultant d'événements externes<sup>2</sup>.

### II- 3-1-7- Le risque d'insolvabilité

désigne l'insuffisance des fonds propres afin d'absorber les pertes éventuelles par la banque, en effet, ce risque ne découle pas uniquement d'un manque de fonds propres mais aussi des divers risques encourus par la banque tel que, le risque de crédit, de marché, du taux de change. L'exposition des banques à ce type de risque, les oblige à ajuster leurs fonds propres pour faire face<sup>3</sup>.

Dans une banque les ressources sont employées sous forme de prêts dont le remboursement permet celui des ressources. Si les emprunteurs ne respectent pas leurs engagements dans des proportions significatives (risque de contrepartie) la banque ne peut plus faire face aux siens (rembourser les déposants). C'est la manifestation du risque d'insolvabilité qui apparaît en cas de<sup>4</sup> :

- rupture de la chaîne des flux financiers au sein de la banque liée à la défaillance d'une ou plusieurs contreparties. Ce risque est donc fortement présent dans le cadre des opérations de crédit investissement ;
- risque lié à l'environnement de la clientèle (situation politique, économique,...).

---

<sup>1</sup> AUDRAN, D. *Op.cit.*

<sup>2</sup> DAHEN, Hela. La quantification du risque opérationnel des institutions bancaires. Thèse de doctorat finance, HEC Montréal : université Montréal, 2006. Format PDF.P. 4. Disponible sur : [http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR\\_chpt8.pdf](http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR_chpt8.pdf) (consulté le 15/09/2016).

<sup>3</sup> Disponible sur : <http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontres-par-les-banques> (consulté le 28/08/2016).

<sup>4</sup> TOE, Bagnié Alex. *Gestion des risques bancaires liés aux crédits accordés aux entreprises : cas de la BSIC-BF*. Master professionnel en comptabilité et gestion financière : centre africain d'études supérieures en gestion. Avril 2013. Format PDF.p.18. disponible sur : [http://bibliotheque.cesag.sn/gestion/documents\\_numeriques/M0145MPCGF13.pdf](http://bibliotheque.cesag.sn/gestion/documents_numeriques/M0145MPCGF13.pdf) (consulté le 06/09/2016).

## **II- 3-2- La gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

Afin de limiter les risques liés aux crédits (cas de crédit immobilier), la banque est amenée à demander des « garanties » à l'emprunteur pour rendre plus sûr le paiement des intérêts et le remboursement du capital.

### **II- 3-2-1- l'évaluation du risque de crédit**

L'évaluation du risque de crédit en trois étapes : l'analyse de l'emprunteur, du projet et des sûretés liées au crédit.

#### **A- L'analyse de l'emprunteur**

Afin de réduire une asymétrie d'information entre le banquier et son client devant cette situation, le banquier privilégiera les emprunteurs de bonne qualité notoire, ayant un passé bancaire irréprochable. Toutefois, l'analyse des divers ratios financiers issus des bilans de l'entreprise, ainsi que l'interrogation du fichier de la centrale des risques de la Banque centrale, ne peuvent servir qu'à analyser sa santé financière passée. Cette analyse, devra nécessairement être affinée par des informations obtenues au moyen du suivi de la relation de clientèle, et complétée par l'analyse du projet<sup>1</sup>.

#### **B- L'analyse du projet**

Afin de déterminer l'opportunité d'accorder un crédit à une promotion immobilière l'entreprise, si celle-ci a déjà été cliente (relations, type de prestations fournies, incidents, etc.). La banque procède à une analyse du suivi, d'étude du plan prévisionnel d'exploitation (business plan) de l'agence, de la stratégie à court, moyen et long terme, de l'opportunité de réaliser le projet envisagé, du retour sur investissement que l'entreprise peut espérer obtenir, de l'analyse de la capacité de remboursement de promoteur et de l'emprunteur du crédit, sur la période donnée (en relation avec la rentabilité, l'investissement financé au moyen du crédit)<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> TAHRAOUI, Mohamed. *Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME Algérienne*. Mémoire de magister. Finance et économie internationale. Université d'Oran. 2007. p.72. Disponible sur : <http://www.memoireonline.com/02/09/1985/Pratiques-bancaires-de-banques-etrangees-envers-les-PME-Algeriennes-Cas-de-la-Societe-Generale-Alg.html> (consulté le 18/08/2016).

<sup>2</sup> *Ibid.* p.73.

### II- 3-2-2- Le choix des garanties du crédit

L'assurance est définie par l'article 619 du code de commerce algérien comme le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennement des primes ou autres versements pécuniaires, fournir à l'assuré ou aux tiers, une somme d'argent, une rente ou une prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat.

Les formes d'assurances destinées aux crédits immobiliers sont :

- Assurance décès et incendie : en matière de crédit hypothécaire, cette assurance est la plus répandue, la banque prêteuse fait souscrire à l'emprunteur cette assurance pour garantir le risque décès et incendie. En Algérie se produit est commercialisé par la SAA.
- La garantie SGCI : la SGCI offre plusieurs produits, soit pour les crédits immobiliers aux particuliers ou aux promoteurs immobiliers.

#### A- Les sûretés personnelles

Les sûretés personnelles consistent en l'engagement pris au profit d'un créancier par des personnes physiques ou morales d'exécuter l'obligation d'un débiteur si celui-ci ne s'exécute pas lui-même à l'échéance.

Les garanties personnelles se réalisent sous la forme juridique du cautionnement et de l'aval, ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce et soumise, à ce titre, à des règles spéciales<sup>1</sup>.

Cet engagement peut prendre les formes ci-après<sup>2</sup> :

- **Le cautionnement** : Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur, cette garantie peut prendre d'une part la forme du cautionnement simple qui donne le droit au bénéfice de discussion (la caution peut exiger du créancier qu'il pour suivre d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement) et au bénéfice de division d'autre part la forme du cautionnement solidaire, où la caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles.

- **L'aval** : L'aval est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

---

<sup>1</sup> DESCOLOS, Denis. *Analyse-crédit des PME*. p. PARIS. Edition ECONOMICA. Janvier 1999.p. 84.

<sup>2</sup> LUC, Bernet-rollande. *Principes de techniques bancaires*. 22<sup>ème</sup> Ed, Paris : Edition DUNOD, 2002.p.129.

### B- Les sûretés réelles

Une sûreté réelle consiste en l'affectation, au profit du créancier d'un bien meuble en garantie du crédit accordé. Il peut s'agir d'un bien immobilier (l'hypothèque), d'un fonds de commerce, de titre de matérielle ou de marchandise (nantissement) ou encore de véhicule<sup>1</sup>.

Pour mieux comprendre ces dernières on peut les définir ainsi<sup>2</sup> :

– **L'hypothèque** : L'hypothèque est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité. L'hypothèque confère au créancier le droit de préférence (en cas de non-paiement et de poursuite, le créancier procède à la réalisation du bien par vent forcé de l'immeuble saisi, aux enchères publique) et le droit de suite (le débiteur ne peut pas vendre l'immeuble sans remboursé au préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble).

– **Le nantissement** : Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance, ce dernier dispose de droit particulier qui sont, droit de préférence (permet au créancier d'être payé avant les autres sur le produit de la vente du bien donner en garantie), droit de suite (si le bien change de main, le créancier peut faire valoir son droit s'il n'a pas été désintéressé) et droit de réalisation (le créancier peut faire vendre en justice le bien nanti en cas d'inexécution définitive).

– **Le gage** : c'est lorsque le bien remis en garantie est meuble, s'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela antichrèse.

### II- 3-2-3-Mise en place, suivi et contentieux des concours bancaires

Après l'octroi du crédit par la banque, le service gestionnaire crédite les comptes, et s'assure des garanties prévues par le contrat de prêt. le banquier reste attentif aux signes de dégradation de la situation des débiteurs. La prévention reste la meilleure ligne de sa conduite, car les procédures de poursuite (le contentieux) sont longues, coûteuses et aléatoires, en cas de défaillance d'un débiteur. Dans un certain nombre de cas, le banquier détecte un remboursement qui ne s'effectue pas à temps, la défaillance du débiteur peut se présenter sous plusieurs formes<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>DESCOLOS, D. Op.cit. p.84.

<sup>2</sup>LUC, B. Op.cit.130, 131.

<sup>3</sup>TAHRAOUI, M. Op.cit.p.75.

#### **II- 3-2-4- Les outils de gestion préventive du risque de crédit :**

La gestion préventive du risque dans la banque nécessite un travail minutieux et un plan opérationnel dont le suivi et le contrôle et la bonne application ressort de la responsabilité de la banque. Il appartient aux dirigeants de la banque d'arrêter le choix de la gestion stratégique et de déterminer les moyens et les méthodes nécessaires pour réaliser les objectifs généraux préalablement définis. Ces moyens et méthodes constituent la gestion opérationnelle des risques<sup>1</sup>.

##### **A- Le système de délégation crédit de banque**

Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit, confère, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte. La délégation est aussi, du point de vue interne à la banque, un moyen de responsabiliser et de motiver les collaborateurs, tout en organisant la pratique du métier et en fixant clairement les règles du jeu<sup>2</sup>.

Le système de délégation de crédit est un des nombreux outils de maîtrise de risque. Sa mise en place ne doit pas être considérée comme une structuration formelle et procédurale de l'exercice du pouvoir en matière de crédit, mais que le résultat des besoins de fonctionnement de l'entreprise bancaire de sa stratégie de développement ainsi que la maîtrise des risques<sup>3</sup>.

##### **B- L'utilisation des techniques de scores**

Le score est un système de notation fondé sur des analyses statistiques, permettant d'avoir une note représentative relative au risque encourus par la banque.

Cette technique est couramment utilisée dans plusieurs pays au monde, dans le traitement des dossiers de crédits automatisés, notamment les crédits à la consommation et l'immobilier, qui représentent un volume de dossiers important. L'étude du dossier de crédit scoring qui permet

---

<sup>1</sup> MICHEL, Mathieu. *L'exploitant bancaire & le risque crédit*. Paris. La revue banque éditeur. 1995. p. 140.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 160.

<sup>3</sup> *Ibid.*, 161.

d'avoir un gain de temps par rapport aux méthodes traditionnelles, un dosage en fonction de sa sensibilité aux risques, et le niveau d'impayé que tolère la banque<sup>1</sup>.

### C- Les cotations et les sources d'information de la banque

Le système de notation consiste à effectuer à chaque entreprise, une note à un client en fonction de critères d'analyses, faisant intervenir des variables qualitatives objectives et des variables qualitatives plus subjectives. Pour ce qui des sources d'informations externes telles que les greffes des tribunaux de commerce, la conservation des hypothèques, la Banque centrale et les sociétés spécialisées. Quoique cette dernière source est inexistante en Algérie, les banques rencontrent souvent des difficultés à avoir l'information des autres sources externes, présentée d'une façon hétérogène et tardive, à cause des délais de traitement, et hétéroclite dans leurs méthodes d'élaboration<sup>2</sup>.

### D- La réglementation prudentielle

La réglementation prudentielle est l'ensemble des contraintes imposées aux établissements de crédit pour une bonne maîtrise des risques. Le premier souci des autorités bancaires est de limiter au maximum la propagation des défaillances pouvant entraîner de graves perturbations pour le reste des agents économique (risque systémique).

En Algérie, avec l'avènement de la 90-10 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité des banques basées sur le respect des règles prudentielles. La commission bancaire est chargée d'assurer le contrôle et l'application des dispositions législatives et réglementaire par les différentes institutions financières et bancaires<sup>3</sup>.

Les principales règles devant être respecté sont :

#### – Le ratio de solvabilité (ratio Cooke)

Ce ratio est appelé aussi ratio de solvabilité ou encore ratio de couverture de risque. L'article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissement financier le défini comme suit :

---

<sup>1</sup>KHAROUBI, C., THOMAS, Ph. *Op. cit.*, p. 87.

<sup>2</sup>KARYOTIS, D.« *La notation financière nouvelle approche du risque* ».la revue Banque, Edition Paris.1995.p16.

<sup>3</sup>MADOUCHE, Yacine. *La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie*. Mémoire de magister en sciences économiques, Option management des entreprises. Université Mouloud MAMMARI, .p.70.

Les banques et Etablissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 08%<sup>1</sup>.

– **La règle de division des risques :**

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites<sup>2</sup> :

Un rapport maximal de 25% entre l'ensemble des risques que la banque court au titre de crédits accordés à un même client, et le niveau des fonds propres nets ;

Un rapport maximal de 1000% entre la totalité des risques encourus par la banque au titre de crédits accordés à des clients ayant chacun obtenus des crédits supérieurs à 15% des fonds propres de la banque.

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

– **Le coefficient de liquidité :** Le coefficient de liquidité est destiné à s'assurer qu'un établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme.

En effet, une banque pourrait être tentée de transformer à court terme ses « liquidités » en crédit, et risquerait alors de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients. Il s'agit bien d'une facette du risque crédit, liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie mais à la stratégie. Le dénominateur est constitué de toutes les exigibilités ayant au plus un mois à courir (dépôts, engagement hors bilan, emprunts subordonnés etc.), augmentées du solde emprunteur de trésorerie<sup>3</sup>.

Ce coefficient se calcule de la manière suivante et doit à tout moment a moins égal à 100%.

$$\text{Liquidités} + \text{solde de trésorerie prêteur} / \text{Exigibilité} + \text{solde de trésorerie emprunteur}$$

---

<sup>1</sup>MICHEL, M. *Op.cit.*p.54.

<sup>2</sup>ibid., p.57

<sup>3</sup>.MICHEL, M. *Op.cit.*, p. 159.

### **E- La gestion de taux d'intérêt**

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

Les responsables de la banque peuvent travailler à l'abaissement du point mort ou la situation où les charges sont égales au chiffre d'affaire (bénéfice = 0). La maîtrise des charges d'exploitation et l'amélioration de la rentabilité sur laquelle les établissements bancaires ont travaillé ces dernières années<sup>1</sup>.

### **F- La diversification des crédits :**

Cette procédure est l'une des moyens anciens pour minimiser les risques ; elle permet aux banques de se prémunir contre une perte trop lourde, pouvant conduire à une défaillance. En effet, une banque a intérêt à répartir les risques de contrepartie pour que la probabilité de perte soit faible ; parce que les risques de contrepartie ont une faible corrélation entre eux. A l'inverse, lorsqu'il ya une importante concentration des risque sur nombre minime de contrepartie qui fragilise la gestion de la banque et elle met sa pérennité en danger dans le cas de défaillance de l'une des contreparties essentielles<sup>2</sup>.

### **G- La titrisation des créances bancaire(CLO) « Collateralized bonds obligations ».**

La titrisation des créances bancaires est une opération de titrisation ou les actifs vendus sont des prêts bancaires.ces prêts sont généralement des crédits au logement qui ont des taux élevés et leurs refinancement est délicat. Elle permet a la banque de libérer le capital qui était alloué aux créances cédées et économiser des fonds propres et donc améliorer la rentabilité<sup>3</sup>.

L'évaluation et la gestion des risques nécessite non seulement une bonne connaissance des sciences et techniques de mesures de gestion des risques, des normes et des textes de lois, qui évoluent en permanence et oblige un suivi et une veille continue, mais aussi l'expérience et l'expertise des situations (acquisition des données et retour d'expériences). La prise de décision peut être difficile, ainsi la prévention, la formation et l'information

---

<sup>1</sup>*Ibid.* 158.

<sup>2</sup> MADOUICHE, Y. *Op. Cit.* p.73.

<sup>3</sup>*Ibid.* p.77.

complétées par un suivi des situations grâce à des stratégies et des outils incontournables, s'ils sont bien évidemment actualisés régulièrement.

## **Chapitre III**

### **Aspect pratique sur la diversification des crédits immobiliers accordés aux particuliers.**

**I**– Aspect général sur la CNEP-banque

**II**– Spécificités des crédits immobiliers accordés aux particuliers

**III**– L'analyse de la diversification des crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque d'Azazga

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) a été créée le 10 août 1964 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. Les statuts conférés à la CNEP renvoyés donc à des missions de services publics, l'institution étant considérée comme un démembrement de l'Etat. Donc, elle participait au financement de certaines opérations d'intérêt national.

La CNEP a obtenu son statut de banque le 27 juillet 1997, ce qui lui permit de diversifier ses produits. Le crédit destiné au financement de biens immobiliers est un axe de la croissance du portefeuille de CNEP-banque d'une part et de l'économie nationale d'autre part. En effet, la CNEP-banque offre à sa clientèle de divers types de crédits immobiliers pour répondre à ses différents besoins.

La CNEP-banque joue un rôle vital dans la vie économique. En ce sens, elle est l'une des moteurs du système financier algérien la CNEP-banque est une entreprise qui fait le commerce de l'argent, elle a un statut, une organisation et un système de pilotage.

Dans ce chapitre nous allons tout d'abord faire une brève présentation de la CNEP-banque, puis nous présentons le déroulement de financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers, enfin nous allons traiter à travers cas pratique l'évolution de ces crédits pendant la période 2010-2016 au niveau de la CNEP-banque d'AZAZGA.

#### **III-1-Aspect général sur la CNEP-banque**

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance CNEP fut créée par le décret N° 64-227 du 10 août 1964. Elle a obtenu son agrément d'être une banque au sens de l'article 114 de la loi 90-10, par le règlement N°01-97 du conseil de la monnaie et du (CMC). La CNEP-banque est une société par action (SPA) avec un capital 14 milliards de dinar. Est une banque à vocation immobilière, elle est considérée le leader des crédits hypothécaires sur le marché national. La première agence de la CNEP-banque officiellement ouverte ses portes le 1er Mars 1967 à Tlemcen.

Depuis sa naissance, étant créée en tant que caisse où elle a joué un rôle très important dans la collecte de l'épargne. Aujourd'hui elle ne cesse pas de donner ses appuis aux différents programmes initiés par le gouvernement en matière de logement.

Au niveau de cette section nous allons présenter l'historique de la CNEP-banque, son évolution, son organisation ainsi que ses missions.

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

### **III-1-1-L'historique de la CNEP-banque**

La CNEP-banque a connu plusieurs mutations dans un souci de redressement et d'élargissement de son champ d'action, les principaux changements son repris ci après <sup>1</sup>:

#### **III-1-1-1-de 1964 à 1970 : collecte de l'épargne sur livret**

Cette période était de la mise en place du livret d'épargne. Les deux attributions principales assignées à la Caisse d'épargne de l'époque étaient :

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

En 1967, le réseau CNEP n'était constitué que de deux agences ouverte au public et de 575 points de collecte implantés dans le réseau poste et télécommunication (P&T).

#### **III-1-1-2-de 1971 à 1979 : encouragement du financement de l'habitat**

Au début de cette période, au sens de l'arrêté du 19 février 1971 du Ministre des Finances, confère à la CNEP une vocation de Banque de l'habitat. L'instruction du 27 avril 1971 de la direction du trésor du Ministre des Finances renforce cette vocation et l'oblige donc à participer aux différents programmes de l'habitat collectif soit par les fonds du Trésor public, soit par l'épargne collectée.

A la fin de l'année 1975, l'épargne des ménages avait connu un essor prodigieux, les épargnants dont les livrets ont au moins deux (02) années d'ancienneté cinq cents (500) dinars d'intérêt avaient accès à ce programme d'habitat. En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels.

#### **III-1-1-3-de 1980 à 1990 : la CNEP au service de la promotion immobilière**

A partir de 1980, la CNEP s'est vue assignée de nouvelles taches à savoir :

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

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

---

<sup>1</sup>Disponible sur :

[http://www.cnepbanque.dz/fr/index\\_fr.php?page=historique&PHPSESSID=06f86aba7d29bfb92ba5fc719210ff70](http://www.cnepbanque.dz/fr/index_fr.php?page=historique&PHPSESSID=06f86aba7d29bfb92ba5fc719210ff70) ( consulté le 19/09/2016).

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

### **III-1-1-4-de 1990 à 1997 : de la difficulté au changement de statut**

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

En 1996, la CNEP a connu des difficultés de liquidité ce qui a contraint le trésor public à prendre en charge le financement des logements sociaux. Le 06 avril 1997, date à laquelle la CNEP-banque conformément à l'agrément N°01-97. La société agissant en tant que banque conformément à la législation bancaire, a pour objet d'effectuer toute opérations (à l'exception des opérations du commerce extérieur) tant pour elle-même que pour le compte de tiers en Algérie et à l'étranger.

Elle est donc habilitée à :

- Recevoir et gérer des dépôts quelque soit la durée du terme ;
- Emettre des emprunts à court, moyen et long terme, dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- Donner toute acception, caution, avoirs et garanties de toutes natures ;
- Effectuer toutes les opérations sur les valeurs mobilières.

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

### **III-1-1-5- 31 Mai 2005 : le financement des investissements dans l'immobilier**

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

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

### **III-1-1-6- Le 28 Février 2007 : repositionnement stratégique de la CNEP-banque**

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

Il a été également décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants.

### **III-1-1-7- Le 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 titre de 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.

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

-Le financement des entreprises : sont autorisés le financement des opérations d'acquisition, d'extension et/ou de renforcement des moyens de réalisation initiés par des entreprises de production de matériaux de construction ou des entreprises intervenant dans le secteur du bâtiment, et le financement de projet d'investissement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

### **III-1-1-8-Le 17 Aout 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 : est autorisé le financement des crédits immobiliers prévus par les textes réglementaire en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

-Financement de la promotion immobilière : sont autorisés le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers, le

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

financement de la réalisation d'opération de promotion immobilière et le financement de l'acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.

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

#### **III-1-2- la création de la CNEP IMMO**

La CNEP IMMO est présentée comme suit :

##### **III-1-2-1-Présentation de la CNEP IMMO**

La CNEP IMMO est une filiale de la CNEP banque créée en 1992 sous la dénomination de SPIE (Société de Promotion Immobilière des Epargnants). La société a changé de dénomination en 1998 pour devenir la CNEP IMMO par la décision de l'assemblée générale. En 2009, elle passe sous le nom de « ASSURE IMMO »<sup>1</sup>.

**III-1-2-2-Ses interventions** : l'ASSURE IMMO a pour rôle de réaliser les programmes qui lui seront confiés par la CNEP-banque comme suit <sup>2</sup>:

-la réalisation du programme des 65 000 logements en location-vente qui a été lancé officiellement le 07 Septembre 2006. Assistance par la CNEP banque la prise en charge des tâches de préparation, de coordination générale et de suivi des projets nécessaires à l'accomplissement des missions de comité de suivi.

- l'assurance de la gestion des biens immobiliers du programme dans le cadre de la législation et la réglementation en vigueur.

**III-1-3-l'organisation de la CNEP-banque:**La CNEP-banque est une société par actions donc elle est dotée d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration, son contrôle est assuré par deux commissions aux comptes. Pour jouer son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux et assurer à ses clients certains services, la banque doit avoir une organisation adéquate, ce qui concerne la CNEP-banque elle est organisée comme suit <sup>3</sup>:

---

<sup>1</sup>Document intérieur de la CNEP-banque d'AZAZGA n°01

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup>Selon le texte réglementaire de 26/03/2012 concernant la nouvelle organisation de la CNEP-banque.

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

### **III-1-3-1- la direction générale :**

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

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

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

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

La gestion courante de la CNEP Banque et l'exécution des décisions du conseil d'administration sont confiées à un Président Directeur Général nommé par décret, il assure son fonctionnement d'autres fonctions fixées au préalable. Le contrôle du fonctionnement de l'institution est assuré par un commissaire aux comptes agréé par le ministère de l'économie et des finances.

D'après la décision réglementaire N°1147/2008 ayant pour objet la définition du nouveau schéma général d'organisation de la CNEP-Banque, elle est organisée au niveau central autour de six Direction Générales Adjointes :

Développement commercial, Crédits, Risques, Ressources humaines et moyens, Comptabilité et finances, Juridique et contentieux.

Le Président Directeur Général est assisté par les structures suivantes :

- Secrétariat Général, Audit interne, Inspection générale, Cellule communication.

(L'organigramme de la direction générale va être représenté par le schéma repris en annexe n° I)

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

### **III-1-3-2-les directions régionales ou de réseau :**

Cette direction anime et contrôle le travail des agences. Elle est organisée en départements ou services spécialisés dans l'animation commerciale, le crédit, le contrôle et l'administration.

Des directions régionales peuvent être créées et regrouper un certain nombre d'agences.

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

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

- Gérer, développer et rentabiliser le fonds de commerce de la banque ;
- Veiller à l'application stricte du dispositif réglementaire global de la banque ;
- Diffuser et vulgariser les textes réglementaires reçus des Directions centrales.

Les directions régionales, qui sont au nombre de quatorze, sont chargées d'encadrer et de soutenir la mise en place de la nouvelle organisation des agences de la CNEP-banque afin de vulgariser cette nouvelle organisation bancaire. De ce fait, les tâches suivantes leur sont assignées : L'aménagement des agences et la formation du personnel.

(L'organigramme de la direction régionale se présente dans l'annexe n°02)

### **III-1-3-3- L'agence**

L'agence constitue la cellule polyvalente d'exploitation de base de la banque, elle est en relation directe avec la clientèle. Son rôle est de servir le client à travers la collecte des ressources (ouverture de comptes) et la distribution des crédits ainsi que les différents produits (services) qu'elle met à la disposition de ses relations.

Elle est chargée de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille de la clientèle. Son activité s'inscrit dans le cadre du développement de la région. L'agence est organisée en fonction des prestations qu'elle assure au profit de ses clients.

La CNEP-banque dispose d'un réseau d'agence à travers le territoire national avec 227 agences.

(Voir l'annexe n° 03)

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

### **III-1-4-missions et opérations de la CNEP-banque**

La CNEP-banque a pour missions et opérations suivantes :

#### **III-1-4-1- missions de la CNEP-banque :**

Les Missions de la CNEP banque portent essentiellement sur<sup>1</sup> :

**A- La collecte de l'épargne** La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux Réseaux :

- Le Réseau propre à la CNEP banque réparti à travers tout le territoire national ;
- Le Réseau postal composé de 3271 points de collectes répartis sur les 48 Wilayas

**B-Le financement de l'habitat** : Les prêts accordés par la CNEP banque servent principalement à :

- La construction, l'extension, la surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (Épargnant ou non épargnant) ;
- La construction par des tiers (promotion immobilière privée ou publique) ;
- L'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à usage commercial ;
- L'acquisition de logements neufs auprès des promoteurs publics ou privés ;
- La cession de biens entre particuliers ;
- La location habitation et l'acquisition de terrains destinés à la construction.

#### **C- La promotion de l'immobilier**

Outre le financement des particuliers, la CNEP Banque intervient également dans le cadre du financement des promoteurs immobiliers publics et privés

#### **D- Le financement de l'investissement**

Elle a donc mis en place des crédits destinés aux investisseurs et aux entreprises. Elle accorde un financement aux investissements de tous les secteurs d'activité économiques y compris en fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité.

### **III-1-4-2- Les opérations de la CNEP-banque**

Aujourd'hui, la CNEP Banque n'est plus une caisse d'épargne. C'est une Banque à part entière, cela suppose donc que les types d'opérations qu'elle accomplit sont ceux relevant de son statut de banque de 1997 et qui consistent à<sup>2</sup> :

---

<sup>1</sup>BEKADA, Mohamed. *Les réformes de système bancaire algérien : cas de CPA*, Mmoire magister en science économiques, analyse économique et développement, université d'Oran, 2009-2010. P. 23.

<sup>2</sup> BEKADA, M. *Op.cit.* P.25.

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

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

### **III-1-5- La nouvelle organisation commerciale en agence**

Elle intègre de nouveaux aspects d'ordre commercial et qui permettent à l'agence de jouer pleinement son rôle d'interlocuteur et de gestionnaire de la clientèle en vue d'offrir une meilleure qualité de service et faire face aux nouvelles exigences du marché, et elle se dispose de<sup>1</sup> :

**-Le front office (FO) :** c'est un espace commercial qui est réservé à la commercialisation des produits de la banque. Il est destiné exclusivement à la réception des clients pour répondre à leurs différents besoins.

**-Le back office (BO) :** c'est un espace réservé à la production bancaire ainsi qu'au traitement administratif des opérations.

#### **III-1-5-1- Objectifs et principes de l'OCA :**

La nouvelle organisation en agence a pour objectif principal de permettre à la CNEP-Banque de rivaliser, avec succès, avec les autres banques de la place. Cette organisation vise donc<sup>2</sup> :

- l'amélioration de l'efficacité des opérations, en rendant le traitement des opérations plus fiable, pour un service au client de meilleure qualité, notamment en diminuant les temps d'attente en agence.
- Elle a pour but aussi d'instaurer une dynamique commerciale afin de dégager du temps commercial pour profiter de la présence des clients en agence et systématiser la recherche d'opportunités de vente par une meilleure connaissance de ces derniers.

---

<sup>1</sup> Le texte réglementaire de 01/07/2013 concernant la nouvelle organisation de la CNEP-banque.

<sup>2</sup>*Ibid.*

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

### **III-1-5-2-les avantages de la nouvelle organisation**

Les avantages de la nouvelle organisation de la CNEP-banque sont différents :

**A- Au niveau de front office :** Elle offrira un meilleur soutien aux actions commerciales du front office<sup>1</sup> :

- Une prise en charge des clients par le FO dans un environnement de travail propice à la concentration.
- Davantage de temps destiné à connaître les dossiers.
- Au bout du compte, ces avantages permettront une plus grande satisfaction du client.
- Réhabilitation de la fonction commerciale et promotion d'une attitude commerciale proactive.
- Élimination des allers et retours guichet / caisse.
- Fonction «Accueil & Information» valorisée.
- Focalisation sur les activités nécessitant la présence physique du client en Agence.
- Personnalisation de la relation en fonction des filières « clientèle ».

**B- Au niveau de back office :**Concernant le back office, elle permettra un développement des métiers notamment<sup>2</sup> :

- Un recentrage autour de vrais métiers (Moyens de Paiement, Litiges et évènements, Secrétariat engagements, Support) ;
- Une meilleure définition du périmètre de la fonction ;
- Élimination des allers et retours entre le rez-de-chaussée et l'étage pour le client ;
- Développement d'une interchangeabilité au sein du service ;
- Une plus grande transparence permettant une reconnaissance des efforts fournis par chacun.

La CNEP-banque est une banque à vocation, depuis sa naissance en tant que caisse elle a joué un rôle très important dans la collecte de l'épargne, et aujourd'hui elle ne cesse pas de donner ses appuis aux différents programmes initiés par le gouvernement surtout en matière de logement. Son étalement sur le territoire national lui a permis de disposer de la plus grande clientèle dans la place bancaire.

---

<sup>1</sup>Selon le texte réglementaire de 01/07/2013 concernant la nouvelle organisation de la CNEP-banque.

<sup>2</sup>*Ibid.*

### **III-2- Spécificité des crédits immobiliers accordés aux particuliers**

Le crédit immobilier est un produit qui comporte de nombreuses spécificités puisque il est l'un des produits financiers les plus demandés ; L'accession à un bien immobilier nécessite des fonds importants comparés au budget du ménage. Ce dernier va alors recourir au crédit immobilier pour satisfaire son besoin. A cet effet, la CNEP-BANQUE a mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins de sa clientèle. Toutefois, la banque exige pour chaque demande de crédit un montage d'un dossier pour cerner et mieux répondre aux besoins du postulant.

#### **III-2-1- Etude de dossier d'un crédit immobilier**

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

Le récépissé de dépôt de dossier, dont modèle joint en annexe n°4 doit être daté, signé par le préposé au crédit et inscrit sur un registre prévu à cet effet, et une copie de celui-ci est remise au client.

L'agence ne procède à la réception du dossier et à la remise du récépissé de dépôt qu'après vérification de l'existence de tous les documents exigés par la procédure et de s'assurer que toutes les photocopies fournies sont légalisées, et éventuellement, celles – ci peuvent être vérifiées par rapport aux documents originaux<sup>1</sup>.

##### **III-2-1-1- Les Frais de dossier des crédits immobiliers accordés par la CNEP-banque d'AZAZGA**

Les frais du dossier représentent les frais d'étude et de gestion du dossier de crédit, ils sont payés en une seule fois et ce avant la mobilisation du crédit.

Les frais du dossier sont fixés comme suit <sup>2</sup>:

---

<sup>1</sup> Notes prise par nous mêmes au niveau de la CNEP-banque d'Azazga.

<sup>2</sup>*Ibid.*

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

**Tableau n°01 : Les frais de dossier du crédit immobilier**

| Montant de crédit                                                   | Frais du dossier |
|---------------------------------------------------------------------|------------------|
| Crédit inférieur ou égal à 500.000 DA                               | 8.000 DA         |
| Crédit supérieur à 500.001 DA et inférieur ou égal à 5.000.000 DA   | 15.000 DA        |
| Crédit supérieur à 5 000.001 DA et inférieur ou égal à 8.000.000 DA | 25.000 DA        |
| Crédit supérieur à 8 000.00 DA                                      | 30.000 DA        |
| Crédit Location- habitation                                         | 8.000 DA         |
| Crédit au personnel                                                 | 2.0              |

**Source :** Etabli par nous-mêmes a partir des données de la CNEP-banque.

### **III-2-2- Caractéristiques des crédits immobiliers**

Les crédits immobiliers accordés aux particuliers principalement par la CNEP-Banque d'AZAZGA se caractérisent par les éléments suivants<sup>1</sup> :

#### **III-2-2-1-Détermination du montant du crédit**

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

- Le revenu mensuel net du postulant ;
- L'âge du postulant ;
- Le coût du projet objet du financement ;
- La valeur vénale de la garantie ;
- Les intérêts cumulés (personnels et cédés).

#### **III-2-2-2-La durée du crédit immobilier**

La durée maximale des crédits immobiliers aux particuliers est fixée à trente ans, quelque soit la qualité du postulant, épargnant ou non épargnant d'où la limite d'âge ne dépasse pas les soixante quinze ans, ce que montre le tableau ci-dessous :

---

<sup>1</sup> Document interne de la banque n° 02.

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

**Tableau n°02: Représentation de la durée du prêt**

| Catégorie de prêt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Durée de prêt |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| -Construction d'un logement individuel.<br>- Construction d'un logement dans une coopérative immobilière.<br>- Extension ou surélévation d'un logement.<br>- Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur.<br>- Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.<br>- Acquisition d'un logement dans le cadre de la vente sur plans.<br>- Acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement. | 30 ans        |
| Aménagement d'un logement                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 25ans         |
| -Acquisition d'un local neuf ou ancien, ou en VSP.<br>-Construction, Aménagement, Extension d'un local commercial ou professionnel.                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 15ans         |

Etabli par nous-mêmes a partir des données de la CNEP-banque.

#### **III-2-2-3-Taux d'intérêts liés aux crédits immobiliers**

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

### Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque

**Tableau n°3 : taux d'intérêt**

| Qualité du postulant                                        | Taux d'intérêt débiteur |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Epargnant titulaire d'un Livret d'épargne Logement (L.E.L)  | 5.75% l'an              |
| Epargnant titulaire d'un Livret d'épargne Populaire (L.E.P) | 6.25% l'an              |
| Non épargnant.                                              | 6.50% l'an              |

Source :Etabli par nous-mêmes a partir des données de la CNEP-banque.

#### III-2-2-4-Quotité de financement

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

**Tableau n°4 : quotité de financement**

| Catégorie de prêt                                                 | Quotité de financement                                          |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Construction d'un logement individuel                             | 90% du devis estimatif de la construction                       |
| Construction d'un logement dans une coopérative immobilière.      | 90% du devis estimatif de la construction                       |
| Extension ou surélévation d'un logement.                          | 80% du devis estimatif des travaux d'extension ou surélévation. |
| Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur.             | 90% du prix d'acquisition du logement.                          |
| Acquisition d'un logement auprès d'un particulier                 | 90% du prix d'acquisition du logement.                          |
| Acquisition d'un logement dans le cadre de la vente sur plan.     | 90% du prix prévisionnel d'acquisition du logement              |
| Acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement. | 90% du prix d'acquisition du terrain.                           |

### Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque

Suite de tableau n°4

|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Aménagement d'un logement.                                                                                                           | 90% du devis estimatif des travaux et dans la limite de 50% de la valeur de la garantie.                                                                                                                                         |
| Acquisition d'un local :<br>-neuf<br>-ancien<br>-VSP<br>-construction d'un local<br>-extension d'un local<br>-aménagement d'un local | 90% du prix de cession.<br><br>90% de la moindre des valeurs (prix de cession et valeur de la garantie).<br><br>90% de la moindre des valeurs (prix de cession et valeur de la garantie par le FGCMPI).                          |
| Aménagement d'un local                                                                                                               | 90% du devis estimatif des travaux<br>90% du devis estimatif des travaux, et dans la limite de 90% de la valeur de la garantie.<br><br>90% du devis estimatif des travaux, et dans la limite de 50% de la valeur de la garantie. |

Source : Etabli par nous-mêmes a partir des données de la CNEP-banque.

#### **III-2-3-La Capacité et le différé de remboursement d'un crédit immobilier**

Le revenu mensuel net du postulant permet de calculer la capacité de remboursement. cette dernière est calculée selon les proportions en fonction des niveaux de revenus ;

La capacité de remboursement d'une manière générale est calculée par la formule suivante<sup>1</sup> :

**La capacité de remboursement = le revenu net \* la quotité de revenu mensuel net**

<sup>1</sup> Note interne de la banque.

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

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

**Tableau n°05 : quotité de revenu mensuel**

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

**Source :** Etabli par nous-mêmes à partir des données de la CNEP-banque.

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

**Tableau n°06 : période des prêts**

| Catégorie de prêt                      | Période de différé |
|----------------------------------------|--------------------|
| Construction d'un logement individuel. | 36 mois            |

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

Suite de tableau n°06

|                                                                   |         |
|-------------------------------------------------------------------|---------|
| Construction d'un logement dans une coopérative immobilière.      | 36 mois |
| Extension ou surélévation d'un logement.                          | 36 mois |
| Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur.             | 06 mois |
| Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.                | 06 mois |
| Acquisition d'un logement dans le cadre de la vente sur plan.     | 36 mois |
| Acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement. | 12 mois |
| Aménagement d'un logement.                                        | 06 mois |
| -Acquisition d'un local neuf ou ancien.                           | 03 mois |
| - Acquisition d'un local en VSP.                                  | 36 mois |
| -construction d'un local.                                         | 12 mois |
| -Aménagement d'un local.                                          | 03 mois |
| -extension d'un local.                                            | 06 mois |

**Source :** Etabli par nous-mêmes a partir des données de la CNEP-banque.

### **III-2-4-Condition d'éligibilité d'un crédit immobilier**

Afin de bénéficier d'un crédit immobilier, le postulant doit remplir certaines conditions qui sont comme suit<sup>1</sup> :

#### **III-2-4-1- Dans le cas d'un seul emprunteur**

Est éligible à un crédit immobilier toute personne qui :

---

<sup>1</sup> Document interne de la banque.

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

- A une capacité juridique de contracter un prêt : être majeur (19 ans accompli) ou émancipé ;
- Justifier une capacité de remboursement suffisante ;
- Disposer d'un revenu permanent et régulier qui dépasse ou égale au SNMG (actuellement 18000DA);
- Etre âgé de moins de 75 ans ;
- Le bien à financer est situé en Algérie .

#### **III-2-4-2-dans le cas d'un épargnant :**

Un épargnant est une personne physique titulaire d'un Livret d'épargne logement « LEL » et /ou un Livret d'épargne populaire « LEP » ouvert au moins une année et ayant au moins un cumule d'intérêt de Deux Mille (2000) Dinars.

En effet, les postulants ayant la qualité d'épargnants bénéficient d'avantages particuliers, comme est montré dans le tableau ci-après :

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

**Tableau n°7 : Les avantages liés à la qualité d'épargnant**

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

**Source** : Etabli par nous-mêmes a partir de la CNEP-Banque.

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

Depuis le 24 Mars 2009, la CNEP banque a fait passer la qualité de trois ans à une année, et de 5, 000,00 DA d'intérêt à 2, 000,00 DA. Cette nouvelle mesure est faite par la CNEP Banque pour ses épargnants pour leur faciliter l'accès aux crédits immobiliers donc au logement.

Les avantages liés à la qualité d'épargne suscite sont réputés consommés en totalité ou en partie dès :

- L'utilisation ou cession des intérêts en partie ou en totalité ;
- cession de la qualité d'épargne ou utilisation en tant que tuteur, de cette de son enfant mineur.

### **III-2-4-3- dans le cas de la Codébiton :**

La Codébiton est une formule qui permet d'augmenter le montant de crédit à accorder par la banque d'une part, et d'autre part, augmenter la capacité de remboursement du postulant en faisant appel, solidairement et indivisiblement, au revenu d'une autre personne physique.

#### **A-Formes de la codébiton**

Cette formule a été mise en place par la CNEP Banque en juin 2003 ; elle se divise en deux, à savoir :

- **l'engagement solidaire** : Permet à la banque de poursuivre ensemble, ou séparément, chacun des CO-emprunteurs en vue de recouvrement de leurs créances.
- **l'engagement indivisible** :L'engagement de chaque emprunteur porte sur le remboursement de la totalité du montant de la dette contractée.

Lorsque les Co-emprunteurs ne sont pas liés par un lien de parenté en ligne directe (ascendant ou descendant) ou conjoint, le bien immobilier à financer doit être la propriété indivisée des Co-emprunteurs.

Dont les conditions qui sont liés a la codibitions peuvent se regroupés comme suit <sup>1</sup> :

- Chacun des deux emprunteurs doit obligatoirement justifier d'un revenu régulier ;

---

<sup>1</sup> Note interne de l'agence.

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

- La promesse ou l'engagement de vente du bien immobilier financé par la CNEP Banque doit être établi au nom des deux Co-emprunteurs, lorsque ces derniers ne sont pas liés par un lien de parenté en ligne directe ou de mariage (conjoint) ;
- le bien immobilier doit être la propriété indivisée des deux Co-emprunteurs.

#### **B-Caractéristiques de la codébition**

Les caractéristiques de la codébition sont :

– **Montant de prêt de la codebition** : Il est accordé un seul prêt aux emprunteurs dans le cadre de la codébition. Le prêt est déterminé sur la base de l'étude du dossier de crédit, conformément à la réglementation régissant chaque catégorie de prêt.

#### – **Capacité de remboursement de la codébition**

La capacité de remboursement se diffère selon la résidence de l'emprunteur, on distingue :

✓ **Les deux (Codébiteurs) résident en Algérie** : L'échéance de remboursement du prêt ne doit, en aucun cas, dépasser 40% des revenus mensuels nets cumulés des Codébiteurs résidant tous les deux en Algérie, et justifiant chacun d'eux de revenu.

✓ **Les deux (Codébiteurs) résident à l'étranger** : La capacité de remboursement des codébiteurs ayant un lien de parenté de premier degré (conjoint, ascendant, descendant) est déterminée en fonction de leurs revenus mensuels nets perçus en devises, comme suit :

- Déduire de la somme des revenus mensuels nets des codébiteurs, le salaire minimum garanti (SMIG) du pays de résidence ;
- Convertir 35% du résultat en monnaie locale (Dinars) en fonction de la cotation du jour.

✓ **L'un réside en Algérie et l'autre réside à l'étranger** : La capacité de remboursement des codébiteurs ayant un lien de parenté de premier degré (conjoint, ascendant, descendant) résidant l'un en Algérie et l'autre à l'étranger, est comme étant la somme de la capacité de remboursement de chacun d'eux, déterminée en fonction de leurs revenus mensuels nets perçus en monnaie locale et en devise.

#### **C-Taux d'intérêt débiteur de codébition**

Il est appliqué au prêt accordé dans le cadre de la Codébition les taux d'intérêts débiteurs en vigueur.

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

Il est accordé un prêt épargnant lorsque les emprunteurs ou l'un des deux, possède la qualité d'épargnant, telle que définie par la réglementation en vigueur. Les dispositions régissant la cession des droits d'intérêts d'épargne sont, par dérogation, applicable aux deux Codébiteurs, et éventuellement à leur garant indépendant de leurs liens de parenté.

#### **D-Le remboursement du prêt de la codébition :**

Le remboursement du prêt dans le cadre de la codébition est effectué selon les modalités prévues par la réglementation régissant chaque catégorie de prêt. Les remboursements effectués au titre du prêt sont opérés par prélèvement automatique des échéances :

- Sur le compte ouvert, à cet effet, auprès de la CNEP-Banque, par le Codébiteur expressément désigné dans le contrat ;
- Sur le compte courant postal ou trésor public ouvert par le codébiteur expressément désigné dans le contrat.

#### **E-Assurance Décès**

Les Codébiteurs sont tenus de s'assurer contre le risque de décès en souscrivant, une police d'assurance auprès d'un organisme assureur avec subrogation au profit de la CNEP-Banque. Les codébiteurs doivent souscrire, individuellement, une police d'assurance, chacun pour la totalité du prêt accordé.

#### **III-2-4-4- Dans le cas de la caution**

Le cautionnement consiste en l'engagement d'une personne physique ou morale appelée « caution » de garantir le remboursement d'une dette contractée par le principal débiteur, soit en hypothéquant un immeuble lui appartenant (cautionnement réel) soit en s'engageant envers le créancier à exécuter l'obligation du débiteur principal si ce dernier n'y satisfaisait pas lui-même (cautionnement personnel). La caution doit disposer de revenus stables, elle doit être domiciliée en Algérie, elle doit avoir un lien de parenté directe (conjoint – ascendant – descendant), elle doit être âgée moins de 75 ans, une seule caution est permise.

#### **III-3- Analyse de la diversification des crédits immobiliers accordés aux particuliers**

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

Notre étude est fondée sur l'analyse des statistiques examinant l'activité de la CNEP-banque de AZAZGA tout en se basant sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers et leurs évolution concernant la demande et les engagements pendant la période 2010-2015.

### **III-3-1-Etude des crédits immobiliers accordés aux particuliers durant 2010-2015**

Pour mieux comprendre la variation des différents crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque d'AZAZGA, nous allons analyser ces derniers durant 2010-2015.

#### **III-3-1-1- Le traitement des crédits immobiliers pour 2010**

##### **A- Etude de la demande des particuliers**

D'après les statistiques de tableau n°8, nous constatons que la demande globale des particuliers se caractérise par un nombre de 238 dossiers.

La demande par type de crédit est différente, et a partir des taux qui représente la demande des crédits, il ya lieu de signaler que :

- Les crédits à taux bonifié 1% (LSP), construction rurale et le crédit a la construction non épargnant (POC) avec les taux 25,21%, 21,01 % et 22,69% sont les crédits les plus demandés par les clients.
- En second rang nous avons les crédits a la construction (NEP) jeune, crédit a l'accession (NEP) pour (VSP/LSP), (EP) pour (VSP/LSP), crédit construction (EP) pour (PCI) et l'aménagement logement avec les taux 8,82%, 5,88%, 2,94%, 3,36% et 2,52%.
- Quant a la demande des crédits construction jeune (EP), accession jeune (EP) et CBEP (NEP) qui représentants des taux faibles de 1,26%, 0,84%, 0,42%. Par contre la demande est nulle pour l'chat de terrain, d'un local et de l'aménagement logement.

##### **B- L'analyse des engagements**

Le total des engagements de la CNEP-banque d'AZAZGA de l'année 2010 représente un montant de 205 672 000 DA, qui sont repartis comme suit :

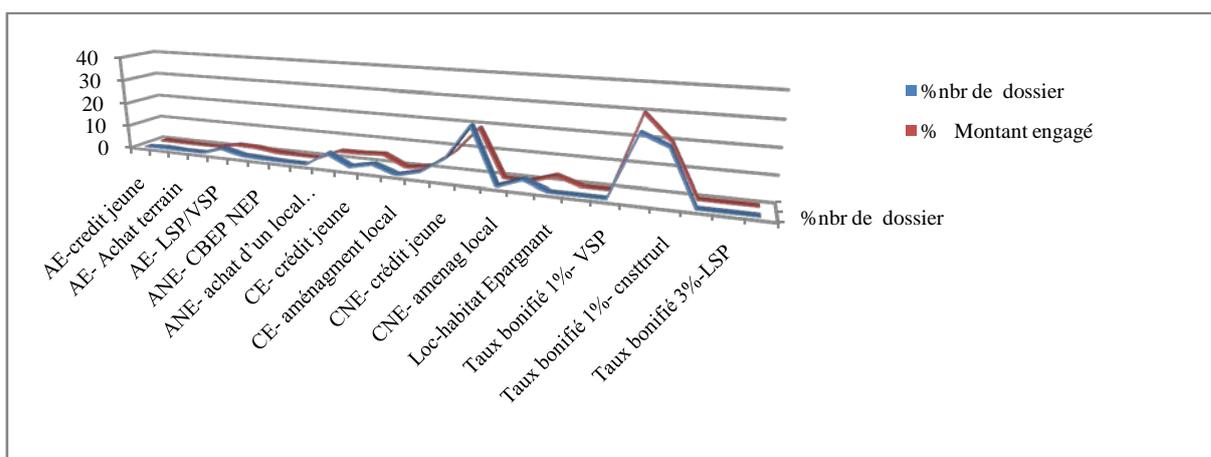
- Les crédits a taux bonifié 1% (LSP) et les crédits de construction rurale sont classés les meilleurs produits de la CNEP-banque avec des taux 30,01% et 20,16%.

## Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque

– La CNEP-banque d'AZAZGA a engagé près de 19,30% des crédits POC pour la construction aux non épargnants. Néanmoins pour le reste des crédits sont engagés a des taux faibles durant cette année.

Et pour mieux expliquer le classement des crédits particuliers de la CNEP d'AZAZGA, nous présentons la figure suivante :

**Figure n° 01** : La demande et les engagements de l'année 2010



Source : Etablie par nous-mêmes a partir des données du tableau n°08.

### III-3-1-2- Le traitement des crédits immobiliers pour 2011

Pour l'année 2011 le traitement des crédits est représenté comme suit :

#### A- Etude de la demande des particuliers

La demande globale des particuliers pour l'année 2011 est de 275 dossiers. Nous constatons a partir de tableau n°9 que :

-Les crédits les plus demandés pour cette année sont les crédits a taux bonifié 1% (construction rurale, LSP) avec les taux successifs de 45,45% et 30,18%.

-puis nous trouvons les crédits a la construction (POC NEP, crédit jeune NEP) sont moyennant demandés a des taux 10,18% et 4%.

-concernant les crédits construction (PCI EP, amng log NEP, amng log EP, extension surévaluation), le crédit a taux 1%(VSP) ont les taux 1,45%, 0,73%, 2,18%, 0,73%, 2,90%, et le taux 0,36% englobe les crédits a l'accession (CBEP NEP, crédit jeune NEP, CBEP

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

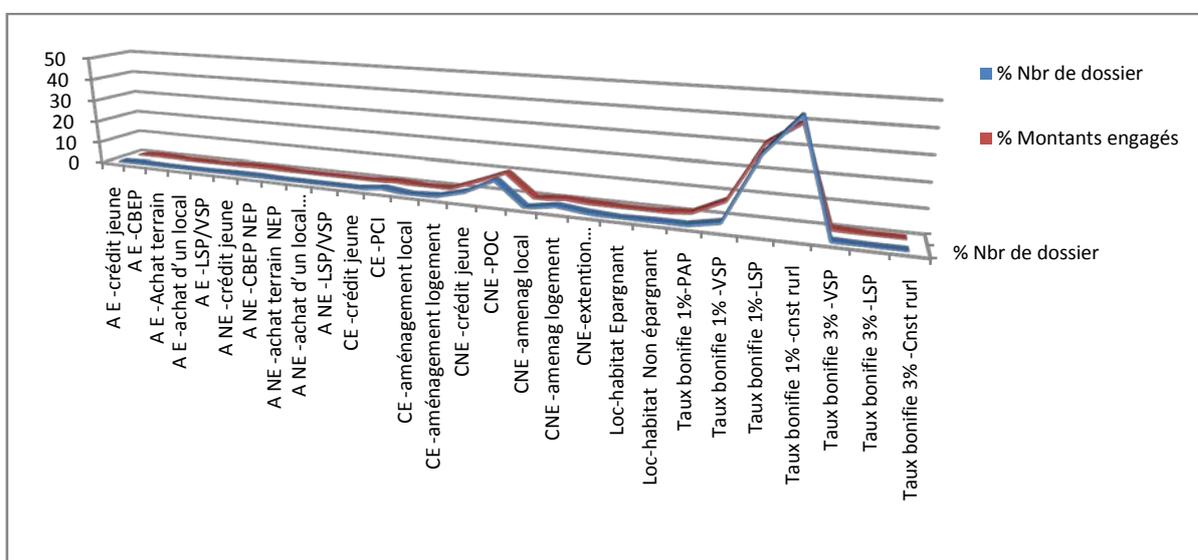
NEP), le crédit loc-hab , le crédit a taux 1%(PAP), le crédit a taux 3%(VSP) qui sont faiblement demandé par la clientèle pour cette année. Pour le reste des crédits la demande est nulle.

### **B- L'analyse des engagements**

Les engagements de la CNEP-banque d'AZAZGA pour l'année 2011 permettent de dégager que :

- Les crédits les plus engagés par la banque sont les crédits à taux bonifié 1% (construction rurale, LSP) qui s'explique avec les taux 40,09% et 31,02%.
- Par contre les crédits POC, le crédit a 1%(VSP), le crédit construction (crédit jeune NEP) sont moyennant engagé a des taux de 9,87%, 7,49%, 4,87%. Et pour le reste des crédits sont faiblement demandés qui ne dépasse pas 2,92%. Toutes ces données nous allons les représenter dans la figure suivante :

**Figure n° 02:** La demande et les engagements de l'année 2011.



Source : Etablie par nous-mêmes a partir des données du tableau n°09.

### **III-3-1-3-Le traitement des crédits immobiliers pour 2012**

#### **A- Etude de la demande des particuliers**

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

Le tableau n°10 montre que Pour l'année 2012, la demande globale a enregistré 233 dossiers, qui sont repartis par les taux suivants :

- Les crédits a taux bonifiée 1% (construction rurale) représente le taux le plus élevé qui est de 60,08%. Par la suit nous trouvons les crédits a taux bonifié 1% (VSP), et le crédit construction (POC NEP) ont les taux 11,15% et 10,91%.le reste des crédits représentent des taux faibles qui ne dépassent pas 4,72%.

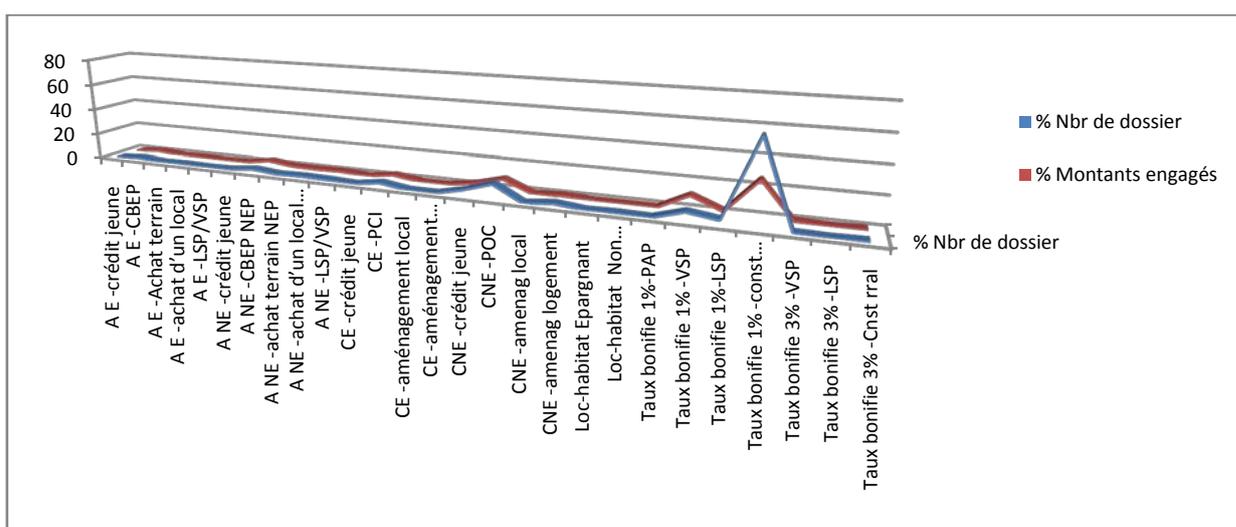
### **B- L'analyse des engagements**

Les engagements de l'année 2012 comme le montre le tableau sont distribués comme suit :

- Le crédit a taux bonifié 1%( construction rurale) est le plus engagé pour l'année 2012 a un taux de 26,30%. Puis nous trouvons le POC a 8,58%, le crédit a taux bonifié 1% (VSP) a 10,91%.

- En suite, les crédits a l'accession (CBEP NEP), les crédit a taux bonifié 1% (LSP) et les crédits a la construction (crédit jeune NEP, PCI EP) ont les taux successifs 3,45%, 2,19%, 3,18%, 2,84% qui désignent des taux faibles. Par ailleurs, il ya aucun engagement pour le reste des crédits durant cette année. Et pour ressentir le classement des ces produits nous présentons la figure suivante :

**Figure n° 03 :** La demande et les engagements de l'année 2012.



Source : Etablie par nous-mêmes a partir des données du tableau n°10.

### **III-3-1-4-Le traitement des crédits immobiliers pour 2013**

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

#### **A- Etude de demande des particuliers**

La lecture du tableau n°11 nous permet d'observer que la demande des crédits auprès de la CNEP Banque d'AZAZGA en 2013 est de 233 dossiers, dont elle a connu une augmentation par rapport à l'année écoulée.

- Les crédits à la construction rural à un taux bonifié 1% sont constitués principalement les crédits à forte demande par les particuliers en 2013 à un taux de 41,24%.
- Par la suite, nous remarquons que les crédits LSP à taux bonifié 1% et le POC 1% apparaitre aussi avec une importante demande à des taux successivement de 26,64% et 11,68%.
- Cependant, en faisant référence au données du tableau n° , nous constatons que les crédits a la construction (l'Aménagement logement NEP, PCI et crédit jeune) marquent une demande a taux moyen qui sont 5,11% ; 3,65% et 2,19%. le reste des crédit ont enregistrés des taux faibles qui ne dépassent pas 1%.

#### **B- L'analyse des engagements**

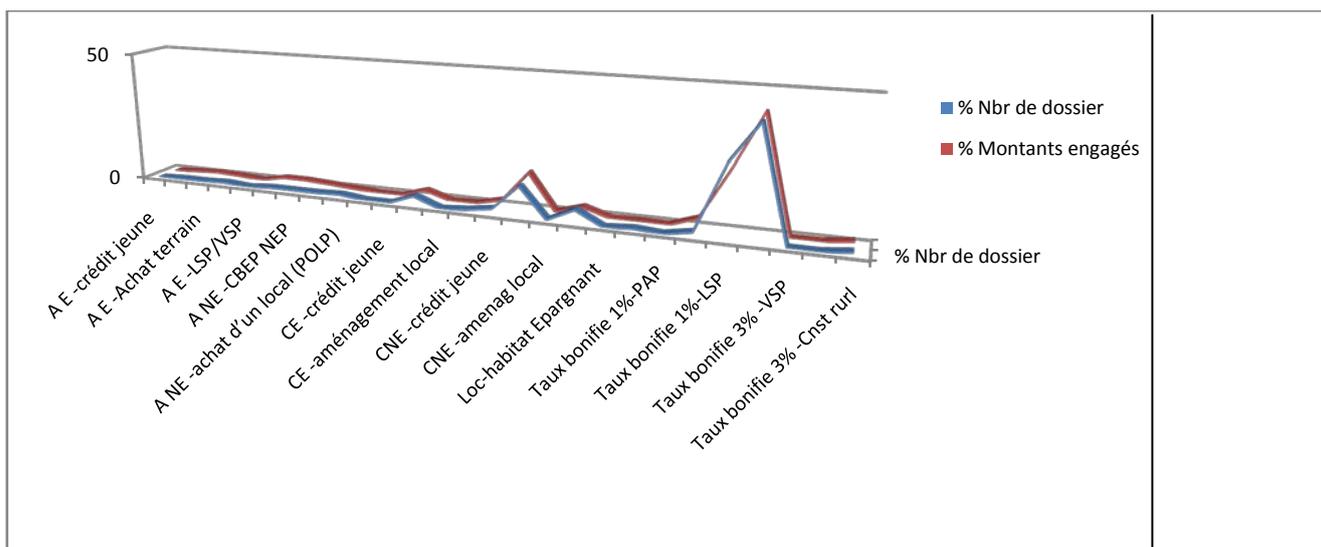
L'interprétation du tableau n°11 démontre que les crédits a la construction rurale a taux bonifié 1% sont les plus engagés par la CNEP-banque d'AZAZGA en 2013 dont le taux est de 42,35%.

- Suite a cette étude, nous remarquons que les engagements des crédits LSP a taux bonifié 1% et les crédits construction (POC NEP) ont enregistrés des taux remarquables qui sont de 21,74% et 13,93%.

Par contre, les crédits VSP a taux bonifié 1% et les crédits construction (amnglogmt NEP) marquent des engagements a des taux moins importants qui sont en ordre 3,44% ; 3,08%. En effet, nous distinguons que les engagements des autres crédits ne dépassent pas 1%.D'ailleurs c'est ce qui montre la figure suivante :

**Figure n° 04 :** La demande et les engagements de l'année 2013.

## Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque



Source : Etablie par nous-mêmes a partir des données du tableau n°11.

### III-3-1-5-Le traitement des crédits immobiliers pour 2014

#### A- Etude de la demande des particuliers

Le tableau n°12 qui explique le totale de la demande pour cette année qui est de 259 dossiers, qui sont subdivisés comme suit :

- A demande des crédits (construction rurale, VSP) a taux bonifié 1% se situe dans une large proportion durant cette année qui représente les taux 29,94% et 23,56%. nous trouvons aussi les crédits à taux bonifié 1% et Le POC à des taux moyens 10,42% et 14,67%. Pour les autres crédits la demande est faible elle ne dépasse pas 4%.

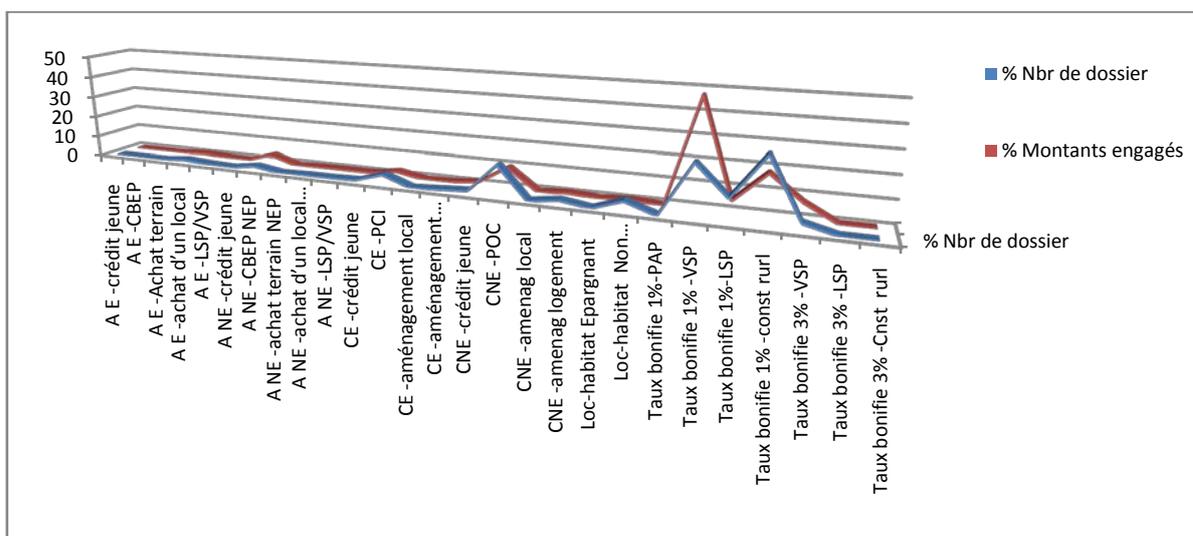
#### B- L'analyse des engagements

L'analyse des engagements de l'année 2014 se décomposent comme suit :

- Les engagements de la banque se concentrent sur les crédits VSP à taux bonifié 1% avec le taux le plus important de 47,62%. Nous constatons aussi que les crédits construction rurale a taux bonifié 1%, le POC et les crédits a taux bonifié 3% VSP représentent des taux moyens qui sont de 18,17% ; 9,61% et 7,43%. Cependant, pour reste des crédits sont faiblement distribués par la CNEP-banque. Ces données vont être présentées ci-après :

## Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque

**Figure n° 05 :** La demande et les engagements de l'année 2014.



Source : Etablie par nous-mêmes a partir des données du tableau n°12.

### III-3-1-6-Le traitement des crédits immobiliers pour 2015

#### A- L'étude de la demande des particuliers

A travers l'étude de tableau n°13 nous percevons que les crédits construction rurale a taux bonifiée 1% enregistre la plus importante demande qui est de 35,39%. Par la suite nous remarquons que les crédits VSP, LSP a taux bonifié 1% détiennent aussi des notables qui sont successivement de 21,68% et 15,92%.

-par ailleurs, nous constatons que la demande de POC NEP qui est de 11,06%, le PCI qui est de 7,96%, ainsi que les crédits a la construction (jeune EP) qui sont en ordre de 7,95% ; 3,53% est moins remarquable. Tandis que les autres crédits marquent une faible demande qui ne dépasse pas 2% au maximum.

#### B- Analyse des engagements

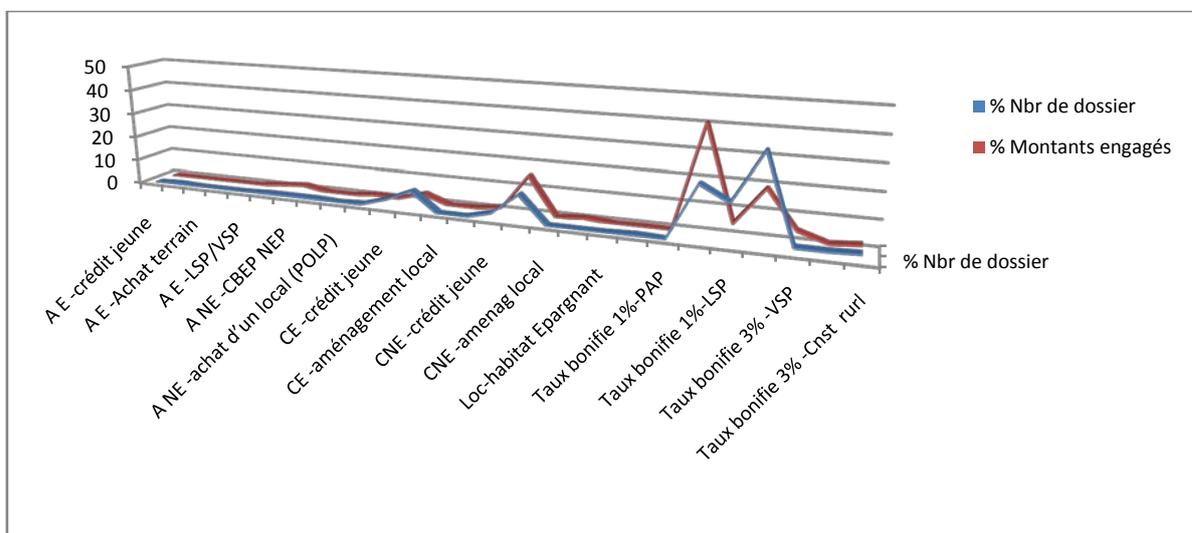
Le tableau n°13 indique que les engagements VSP a taux bonifié 1% en réalisés le plus grand taux des engagements au cours de l'année 2015 qui sont de 41,09%. Nous pouvons déduire aussi que les engagements des crédits construction rurale taux bonifi2 1% qui sont de 19,57% et le POC qui est de 15,49% sont aussi élevés.

– Néanmoins, les engagements VSP a taux bonifié 3% et les engagements LSP à taux bonifié 1% enregistre des taux moins importants qui sont de 4,73% et 4,89% ET de même

## *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

pour les engagements de PCI qui sont de 3,70%. Contrairement aux autres crédits dont leurs engagements ne dépassent pas 2%. Nous allons bien expliquer ces informations dans la figure suivante :

**Figure n° 06 :** La demande et les engagements de l'année 2015



Source : Etablie par nous-mêmes a partir des données du tableau n°13.

### **III-3-2-L'analyse de la situation cumulative des crédits accordés aux particuliers durant 2010-2015**

Après avoir présenté et classé les produits de chaque année aussi pour la demande des crédits et les engagements de la CNEP-banque d'AZAZGA pour la période (2010-2015) nous allons présenter l'évolution de totale des crédits immobiliers accordés aux particuliers pendant la période 2010-2015 dans le tableau et la figure suivants :

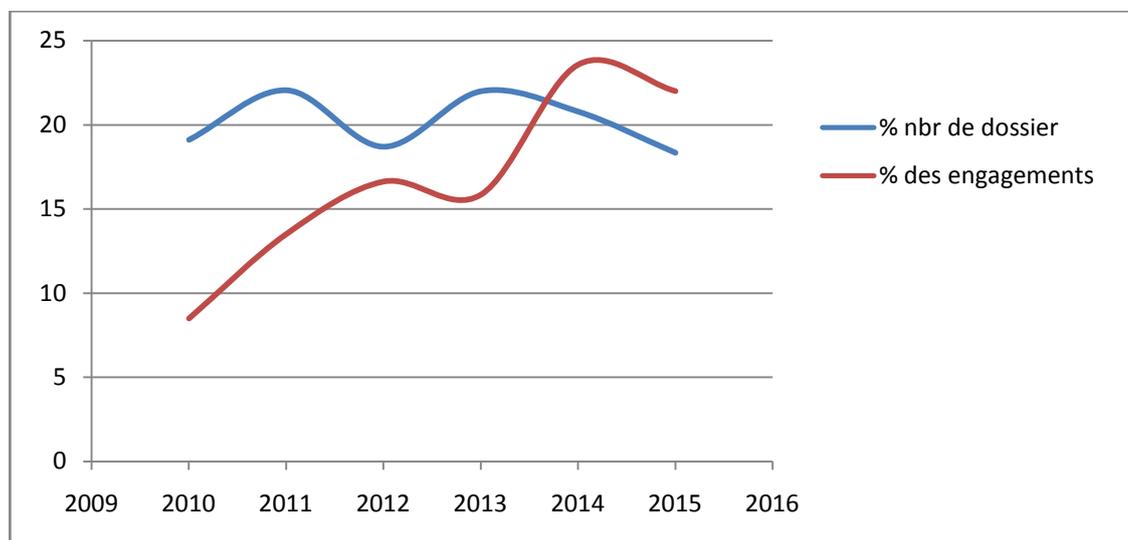
**Tableau n°14 :** situation cumulative des crédits immobiliers accordés aux particuliers durant (2010-2015)

|                                  | 2010    | 2011        | 2012        | 2013        | 2014        | 2015        | total         |
|----------------------------------|---------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Nbr de dossier                   | 238     | 275         | 233         | 274         | 259         | 226         | 1246          |
| Taux pour le nbr de dossier en % | 19,10   | 22,05       | 18,69       | 21,99       | 20,78       | 18,83       | 100           |
| Montant des engagements 000      | 205 672 | 327 250 000 | 402 459 000 | 383 666 432 | 570 649 694 | 532 904 715 | 2 422 601 841 |
| Taux des engagements en %        | 8,49    | 13,50       | 16,62       | 23,56       | 21,99       | 100         |               |

Source : Elaboré par nous mêmes a partir des données de la CNEP-banque d'Azazga.

### Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque

**Figure N°7 :** situation cumulative de la demande et des engagements de la CNEP-banque d'AZAZGA pendant 2010-2015



Source : Etablie par nous mêmes a partir des données du tableau N°14.

D'après le tableau n°14 et la figure n°7, nous constatons le volume de financement des crédits particuliers pour l'année 2010 est de 205 672 000 DA équivalent de 8,49% par rapport au total des 6ans d'étude, qui a connu une augmentation de 5,01% en 2011. Ces derniers ont connus toujours une augmentation, marquent un taux de 16,62% pour 2012.

Le niveau des engagements de la CNEP d'Azazga atteint durant l'année 2013 une baisse de près de 1% par rapport a l'année écoulée. Le rythme des engagements s'est cependant accéléré à l'année 2014 de 7,72%, passant de 15,84% en 2013 à 23,56% en 2014. Ces derniers ont connu pendant 2015 une baisse de 2% en comparons a 2014.

Dans l'ensemble, les engagements des crédits particuliers de la CNEP-banque d'Azazga varient d'une année a une autre, mais marquent une augmentation passant de 205 672 000 DA en 2010 a 532 904 715 DA en 2015, ce qui explique que la CNEP-banque d'Azazga répond toujours a la demande de la clientèle.

D'après le cas pratique qu'on vient d'étudier, nous pouvons conclure que les crédits à taux bonifié 1% soit pour la construction rural, VSP et LSP. Sont les plus engagés par la CNEP-banque et les plus demandés par la clientèle.

### *Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-banque*

---

L'augmentation des engagements et les demandes de crédit immobilier à taux bonifié 1% ( construction rural, VSP et LSP) et le bon fonctionnement de l'activité de la CNEP-Banque revient a ces facteurs :

- Afin de résoudre la crise du logement qui constitue à ce jour un problème majeur ;
- la politique de l'Etat concernant le logement CNL et LSP ;
- les différentes politiques adaptés par la CNEP-banque concernant la diversification des crédits immobiliers et le délai de traitement des dossiers en vue qu'elle est en concurrence avec les autres banques sur le marché ;
- la bonification des taux d'intérêts (1% et 3%) sont des prêts accordés par les banques publiques et privés, et des établissements financiers pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif et la construction rurale.

# ***Conclusion Générale***

Le logement en Algérie demeure toujours une question problématique. Le pays enregistre toujours un déficit flagrant alimenté par la croissance démographique et l'exode rural. Le secteur de l'habitat a connu une évolution considérable, il a été marqué par une série de réformes, engagées notamment à partir des années 1990, le principal axe de ces derniers concerne le volet de financement.

L'Algérie a engagé des réformes qui sont mises en œuvre pour accélérer la mise en place de mécanismes efficaces permettant d'orienter et de régler la production et la gestion de l'habitat par la demande des ménages, dans le cadre de procédures ouvertes et équitables et en fonction de leur capacités contributives.

De plus à partir de la fin de 1999, l'Algérie a commencé à appliquer une nouvelle procédure qui est l'opération de crédit immobilier qui a été prise en charge financièrement par des nouvelles institutions financières surtout par la CNEP- banque.

Dans le but de sécuriser les banques dans leur mission d'octroi de prêts immobiliers, il a été créé certaines institutions dont la SGCI pour le partage du risque lié au crédit immobilier, la CNL pour la garantie de la solvabilité de la demande, la SATIM pour la détection des mauvais payeurs, le FGCMPI pour la garantie dans le cadre de la vente sur plan, et la SRH pour le refinancement des prêts hypothécaires. Cependant, certaines de ces institutions ont l'effet escompté, mais malheureusement, la plupart de ces intervenants n'assurent pas leurs principales fonctions, on en cite la SATIM qui n'est pas opérationnelle autant que centrale des risques des ménages et la SGCI qui ne couvre pas le risque d'insolvabilité des emprunteurs, et la SRH qui ne fonctionne pas faute du non développement du marché financier en Algérie. Par conséquent, pour assurer une gestion efficace, il est nécessaire que tout intervenant assure pleinement son rôle.

A travers notre étude, nous constatons que la CNEP-Banque joue un rôle important et essentiel dans la vie des citoyens Algériens avec ses différents produits notamment les épargnants qui ont des avantages beaucoup plus que les non épargnants. Elle leur offre des moyens de financement qui leur permettent d'acquérir un bien immobilier dans une plus courte durée et donc la possibilité de satisfaire leurs besoins quel que soit le type de bien immobilier en prenant en considération leurs revenus et leurs âges qui jouent un rôle prépondérant dans l'octroi de crédit immobilier.

Par ailleurs nous constatons à travers notre travail, pour qu'un particulier qui sollicite un crédit immobilier à la CNEP-banque, il lui faut disposer un dossier complet et d'une garantie conséquente.

De nos jours, personne ne peut nier les efforts de l'Etat à améliorer le mode de vie de la population en réduisant le déficit de logements et éradiquant l'habitat précaire. Il a consacré aux différents programmes de réalisation de plus d'un million de logement pour la période quinquennal de 2005 à 2009 une enveloppe globale de près de 20 milliards de dollars. A ce titre, le parc immobilier qui passait de deux millions de logements en 1966 à cinq millions en 1998, il dépasse les sept millions de logements à ce programme, mais il a lancé en 2010 à 2014 un autre programme prévoyant près de trois millions de logements pour le parc national. Ce formidable effort de l'Etat mérite d'être souligné, car son incidence à terme sur la qualité du cadre de vie du citoyen est indéniable.

D'après notre analyse nous remarquons que actuellement, la CNEP-banque doivent s'impliquer davantage dans le financement du secteur de l'immobilier, mais il ne faut pas négliger l'effort colossal de l'Etat pour la solvabilité de milliers d'Algériens avec la bonification et l'aide de la caisse nationale de logement (CNL), le logement, est devenu de plus en plus accessible, dans pour garder sa place sur le marché puisqu'elle est en concurrence avec les autres banques qui ont l'accès de financer le secteur immobilier.

Les résultats obtenus de notre analyse montre que le financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers au niveau de la CNEP-Banque se concentre principalement sur les crédits bonifiés 1% (la construction rural, VSP et LSP), qui revient au caractère rural qu'a connu la région d'Azazga.

Nous constatons également a partir de notre cas pratique, que les stratégies des banques sont orientées vers la satisfaction de sa clientèle et la minimisation du risque qu'elles prennent, dans le respect des standards régionaux et des conventions internationales en vigueur grâce a aux différents moyens de gestion du risque.

En définitif, nous résumons que malgré la chute du prix pétrole et du gaz, le gouvernement algérien a promis de continuer a soutenir ses programmes sociaux particulièrement le logement puisque le marché immobilier algérien se caractérise par la demande de logement qui est toujours forte par rapport a l'offre, soit un déficit de 300 000 demandes/an en 2016, donc la règle de l'offre et de la demande finira par tirer le marché vers la hausse.

# ***Bibliographie***

## Ouvrages

1. DESCOLOS, Denis. *Analyse-crédit des PME*. p. PARIS. Edition ECONOMICA. Janvier 1999.
2. EUGENE HAVAL, Jean. *Habitat et logement*. Paris, 1985.
3. GRANELLE, jean-jacques. *Economie immobilière*. Edition ECONOMICA.
4. JACOB, Henri., SARDI, Antoine. *Management des risques bancaires*. Edition AFGES, paris, 2001.
5. KHAROUBI, Cécile., THOMAS, Philippe. *Analyse de risque de crédit : banque & marchés*. RB édition .PARIS. Mai 2013.
6. LUC, Bernet-rollande. *Principes de techniques bancaires*. 22<sup>ème</sup> Ed, Paris : Edition DUNOD, 2002.
7. MICHEL, Mathieu. *L'exploitant bancaire & le risque crédit*. Paris. La revue banque éditeur. 1995.

## Article, Communication

8. ABRICA, blaid, AIT TALEB, Abdelhamid, *l'état de la pauvreté et du logement social en Algérie : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou*, format PDF.
9. AUDRAN, David. *Les différents types de risques des banques*, Février 2012. Disponible sur : <http://www.culturebanque.com/banques/les-differents-types-de-risques-des-banques/>.
10. *Chapitre04 le logement*, format PDF, [en ligne] disponible sur : <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf>.
11. DESMAS, Jérôme. *Les types des crédits immobiliers*, juillet 2009, disponible sur : <http://www.linternaute.com/argent/credit/dossier/tout-sur-le-credit-immobilier/les-prets-alternatifs-au-pret-c>.
12. KERRAR, Liés. *L'inflation du foncier et de l'immobilier, symptôme de retard de nos marchés financier*, Mars 2011, disponible sur : <http://www.djazairress.com/fr/elwatan/315944>.
13. La centrale de financement .*Types des prêts immobiliers*. Disponible sur : <http://www.lacentraledefinancement.fr/prest-credit-immobilier/type-de-prets-immobilier>.
14. La finance pour tous. *L'essentiel sur le crédit immobilier*.. Novembre 2012, p. 4. Disponible sur : [http://www.lafinancepourtous.com/html/IMG/pdf/Credit-immo\\_WEB.pdf](http://www.lafinancepourtous.com/html/IMG/pdf/Credit-immo_WEB.pdf).
15. *Le crédit immobilier*. Extrait du El Mouwatin, p.2, format PDF, disponible sur : [http://www.elmouwatin.dz/IMG/article\\_PDF/article\\_a4560.pdf](http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a4560.pdf).

16. Le logement social participatif, extrait du EL mouwatin, p. 2, [en ligne]. Disponible sur : {HYPERLINK ‘‘<http://elmouwatin.dz/?logement-social-participatif>}}.
17. LOGISNEUF. *Du meilleur de l'immobilier neuf en France*. Disponible sur : <http://www.logisneuf.com/definition-architecte-batiments-france.html>.
17. *Les marchands de biens immobiliers : définition et spécifiés*, disponible sur : <http://www.franchise-d-agence-immobiliere.fr/infos-franchise-agence-immobiliere-4462-les-marchands-de-biens-immobiliers-definition-et-specificites.html>.
18. *Les organismes et personnes intervenants dans le secteur immobilier*, format Word, disponible sur : <http://www.minilex.fr/a/les-organismes-et-personnes-intervenant-dans-le-secteur-immobilier>.
19. *Lotisseur : qu'est-ce qu'un aménageur foncier ou lotisseur*, Format Word, disponible sur : <https://www.consortium-immobilier.fr/guide/achat-vente/4/20/59/>.
20. TROUILLARD, Emmanuel, *distinction entre le logement et l'habitat*. disponible sur : [http://www.geographie.ens.fr/IMG/file/Memoires\\_eleves/Trouillard\\_Logement%20et%20habitat.pdf](http://www.geographie.ens.fr/IMG/file/Memoires_eleves/Trouillard_Logement%20et%20habitat.pdf).
21. Marketing et finance, *Crédit immobilier* .disponible sur : <http://chairlyes8>.
22. Ministère de l'habita de l'urbanisme et de la ville. Extrait du El Mouwatin. [en ligne]. disponible sur : <http://W.W.W.elmowatin.dz/?fond-de-garantie-et-de-caution.6490>.
23. Unesco. *Les politiques de l'habitat et d'aménagement urbaine en Algérie-*, disponible sur : [www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20\(Fr\).pdf](http://www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20(Fr).pdf).
24. SEMMAR, Abdou, *logements sociaux/ 250000 occupants illégaux*, [en ligne], Mai 2016. disponible sur : <http://www.algerie-focus.com/2016/05/logements-sociaux-250-000-occupants-illegaux/>

### Thèses et Mémoires

25. AIT HABOUCHE/MIHOUB, Ouahiba, *le prix du foncier industriel en Algérie : étude sur l'ouest de l'Algérie*, [en ligne].Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister, option : Economie Régionale et Urbaine Appliquée, FSEGC, université d'Oran, juillet 2013, .Format PDF. Disponible sur : <http://theses.univ-oran1.dz/document/TH4104.pdf>.
26. AMRANE, Mokhtar, *le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production*, [en ligne], mémoire pour l'obtention du diplôme de magister, option : urbaine, université MONTOURI, Constantine, format PDF, p.158.disponible sur : <http://bu.umc.edu.dz/theses/architecture/AMR4864.pdf>.
27. BAH, Ousmane. *La gestion du risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques*. Mémoire de magister. Maitrise en banque assurance finance. Université de dakar bourguiba, 2008. disponible sur :

[http://www.memoireonline.com/01/09/1874/m\\_la-Gestion-du-Risque-de-Credit--un-enjeu-majeur---pour-les-Banques0.html](http://www.memoireonline.com/01/09/1874/m_la-Gestion-du-Risque-de-Credit--un-enjeu-majeur---pour-les-Banques0.html) .

28. BEKADA , Mohamed. Les reformes du système bancaire Algérien : cas de crédit populaire d'Algérie. Mémoire de magister en science économiques. Université d'Oran.2009-2010.

29. BELARBI, Lakhdar, *habitat évolutif entre réglementation et réalité : cas d'étude Chelghoum Laid, wilaya Mila*, mémoire de magister, option : habitat et environnement urbaine, université Mentouri, Constantine, 2008.p.77.format PDF. Disponible sur : <http://bu.umc.edu.dz/theses/architecture/BEL5022.pdf>.

30. BENCHABANE, Meriem. *Etude comparative des marchés financiers maghrébins cas : Maroc, Algérie, Tunisie*. Mémoire du magister. Monnaie, Finance et banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012.

31. BENZAOUI, Amel. *Le processus de création d'un habitat individuel de qualité cas de la ville D'AIN BEIDA*. mémoire en vue de l'obtention de diplôme de magister, option : urbanisme. université Badji Mokhtar Annaba, 2013.

32. DAHEN, Hela. La quantification du risque opérationnel des institutions bancaires. Thèse de doctorat finance, HEC Montréal : université Montréal, 2006. Format PDF.P. 4. Disponible sur : [http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR\\_chpt8.pd](http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR_chpt8.pd) .

33. HENTOUR Fouad. *le financement bancaire au service de l'immobilier*, mémoire de fin d'étude pour l'obtention de brevet supérieur de banque, février 2005.

34. HERRAOU Abdelkrim, *évolution des politiques de l'habitat en Algérie, le L.S.P comme solution a la crise chronique du logement ,cas :d'étude de la ville de CHEGHOUM LAID*. Mémoire de magister .option : habitat université Ferhat Abbas Sétif. 2011. format PDF. Disponible sur : <http://www.univ-setif.dz/MMAGISTER/images/facultes/ARCH/HERAOU%20ABDELKRIM.pdf>.

35. KADERI, Mourad., KEBAILI, Mouloud. *Le financement de la promotion immobilière en Algérie, cas de la CNEP-Banque*, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de master en science économiques, spécialité : Monnaie-Finance-Banque, 2015, université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou.

36. LARBES, Melha. Les restructurations bancaires : cas des fusions-acquisitions en Europe. Mémoire de magister. Spécialité : Monnaie-Finance6-banque. FSEGC. Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou. 2011.

37. MADOUCHE, Yacine. *La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie*. Mémoire de magister en sciences économiques, option management des entreprises. Université Mouloud MAMMERI.

38. MOUSSAOUI, Abdelhakim. *La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie : cas de la promotion immobilière des 510 logements OPGI/CNEP de Tizi-Ouzou*. Mémoire de magister. Economie spatiale, régionale et urbaine. Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, Mai 2006.
39. NADJI, Mohamed Amine, *réalisation d'un éco-quartier*. Mémoire magister. Climatologie. Science de l'environnement. université d'ORAN 015, format PDF. disponible sur : <http://theses.univ-oran1.dz/document/TH4558.pdf>
40. OUACHEM Farida, *la titrisation des créances hypothécaire : simulation sur un portefeuille réel de créances hypothécaires appartenant à la CNEP-banque*. Mémoire de magister en science économique, option : Monnaie Finance Banque, Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, format PDF.
41. REDJEM , Sandra, *les mutations spatiales fonctionnelles d'un quartier résidentiel colonial cas : du quartier SIDI MABROUK*. Mémoire de Magister, habitat et environnement urbain : université Mahmoud Mentouri Constantine, 2011. format PDF..
42. RIFI chems sabah, *le logement collectif : mécanismes pluriels pour une qualité architecturale singulière, cas de la ville de Guelma*, mémoire de magister, option, habitat et environnement urbain, 2008, format PDF. disponible sur : <http://bu.umc.edu.dz/theses/architecture/RIF5092 .pdf>.
43. TABURET, Aurélien., *promoteurs immobiliers privés et problématiques de développement durable urbain*. Thèse de doctorat. Géographie sociale et régionale. Université de Maine, décembre 2012, p, 48. Disponible sur : [https://tel.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/763235/filename/These\\_Aurelien\\_Taburet\\_VR.pdf](https://tel.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/763235/filename/These_Aurelien_Taburet_VR.pdf).
44. TAHRAOUI, Mohamed. *Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME Algérienne*. Mémoire de magister. Finance et économie international. Université d'Oran. 2007. Disponible sur : <http://www.memoireonline.com/02/09/1985/Pratiques-bancaires-de-banques-etrangees-envers-les-PME-Algeriennes-Cas-de-la-Societe-Generale-Alg.html>
45. TOE, Bagnié Alex. *Gestion des risques bancaires liés aux crédits accordés aux entreprises : cas de la BSIC-BF*. Master professionnel en comptabilité et gestion financière : centre africain d'études supérieures en gestion. Avril 2013. Format PDF. disponible sur : [http://bibliotheque.cesag.sn/gestion/documents\\_numeriques/M0145MPCGF13.pdf](http://bibliotheque.cesag.sn/gestion/documents_numeriques/M0145MPCGF13.pdf) .
46. YACINE, M'hena. *la banque au service de l'immobilier en Algérie cas de la CNEP-banque*. Mémoire de fin d'étude en vue d'obtention du brevet supérieur de banque. École supérieur de banque. mars 2013.
47. ZEGHICHI Hadjer. *bien-être et santé dans les logements collectifs : l'exemple de quelques cités de Batna*, mémoire de magister spécialité : ambiance et développement durable, architecture, ,

université Mohamed khider Biskra, 2014/2015. format PDF. Disponible sur : <http://thesis.univ-biskra.dz/285/>

### Décret et Lois

48. Recueil de textes relatifs a la promotion immobilière, octobre 2014, format PDF, disponible sur : [w.w.w.fgcmpi.cnl.gov.dz/images/documents/textes/promo\\_immo](http://w.w.w.fgcmpi.cnl.gov.dz/images/documents/textes/promo_immo)

49. La loi de 86-07 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière.

50. La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel.

51. Décret législatif n°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993 relatif à l'activité immobilière.

52. BENDJEDID, chadeli. *Recueil de textes relatifs a la promotion immobilière*, 12 novembre 1983, p.2, disponible sur : [http://www.urban-annaba.com/Textes\\_fichiers/RECUEIL%20DE%20TEXTES%20RELATIF%20A%20LA%20PROMOTION%20IMMOBILI.pdf](http://www.urban-annaba.com/Textes_fichiers/RECUEIL%20DE%20TEXTES%20RELATIF%20A%20LA%20PROMOTION%20IMMOBILI.pdf).

### Autres documents

53. BENOUFELLA, M.O. *crédit hypothécaire [support]*. 12, Rue KASSI Baba Hassen, Alger, juin 2014.

54. KARYOTIS, D.« *La notation financière nouvelle approche du risque* ».la revue Banque, Edition Paris.1995.

55. Document intérieur de la CNEP-banque d'Azazga.

56. Le texte réglementaire de 01/07/2013 concernant la nouvelle organisation de la CNEP-banque.

57. Notes prise par nous mêmes au niveau de la CNEP-banque d'Azazga.

### Sites Internet

58. Ddisponible sur : [www.algeria.com/](http://www.algeria.com/).

59. Disponible sur : [www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20\(Fr\).pdf](http://www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20(Fr).pdf).

60.Disponible sur : <http://www.laghouat-dz.org/baoff/fichiers/demarches/demarchesesma13286923091359974942.pdf>(l'rticle).

61. Disponible sur : {<http://www.blog.saeed.com/2011/03/la-classification-des-risques-des-activites-bancaires/>}.

62. <http://www.laghouat-dz.org/baoff/fichiers/demarches/demarchesesma13286923091359974942.pdf>(l'article).

63. Disponible sur : <http://www.laghouat-dz.org/baoff/fichiers/demarches/demarchesesma13286923091359974942.pdf>(l'article).

64. Disponible sur : [http://www.cnepbanque.dz/fr/index\\_fr.php?page=historique&PHPSESSID=06f86aba7d29bfb92ba5fc719210ff70](http://www.cnepbanque.dz/fr/index_fr.php?page=historique&PHPSESSID=06f86aba7d29bfb92ba5fc719210ff70).

65. Disponible sur : [http://www.academie-dessciencescommercialesorg/dictionnaire\\_new/definition.php.id=2146](http://www.academie-dessciencescommercialesorg/dictionnaire_new/definition.php.id=2146).

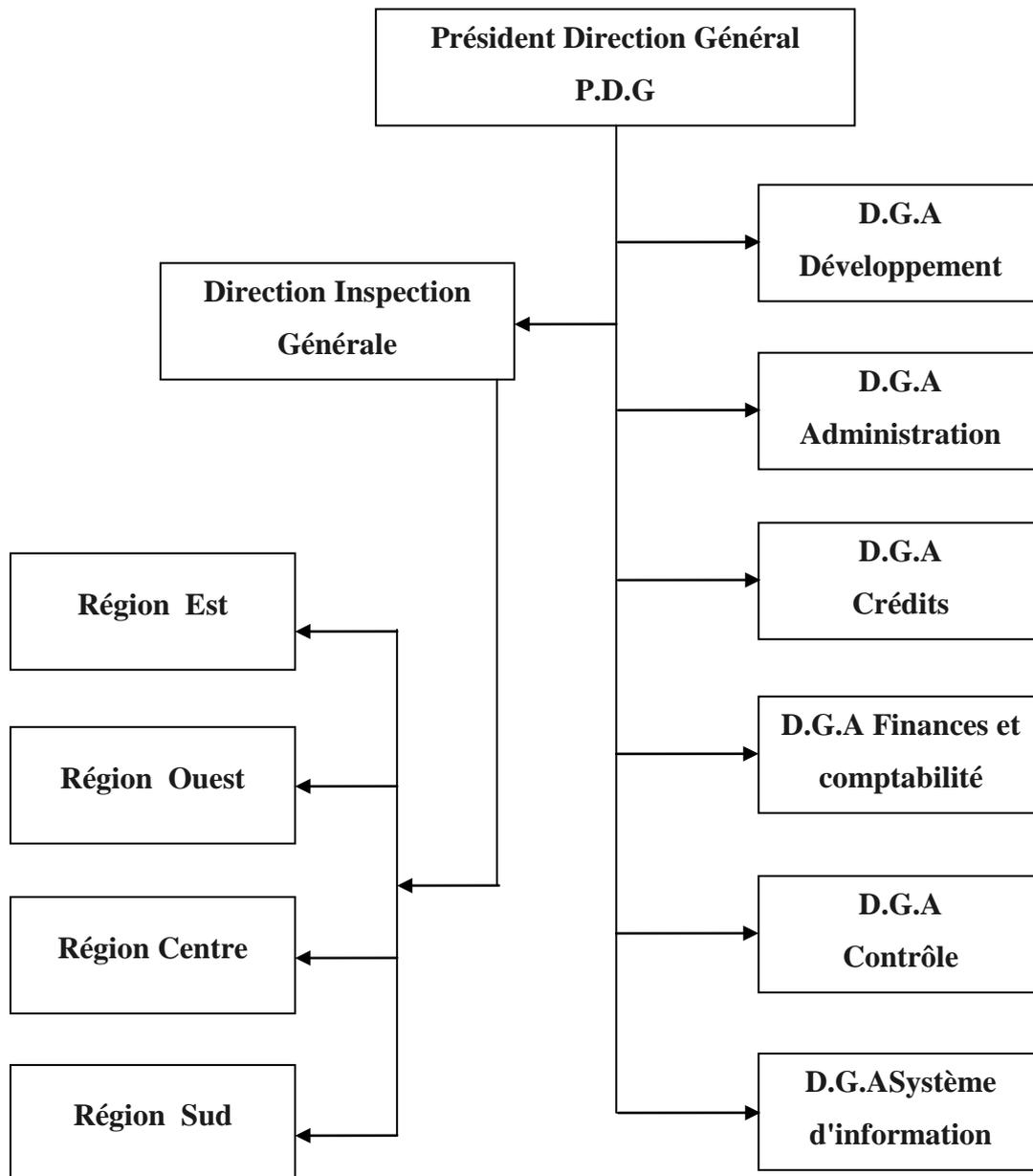
66. Disponible sur : <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/4245-notaire-definition>.

67. Disponible sur : <http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontres-par-les-banques> .

# *Annexes*

**Annexe n° 01**

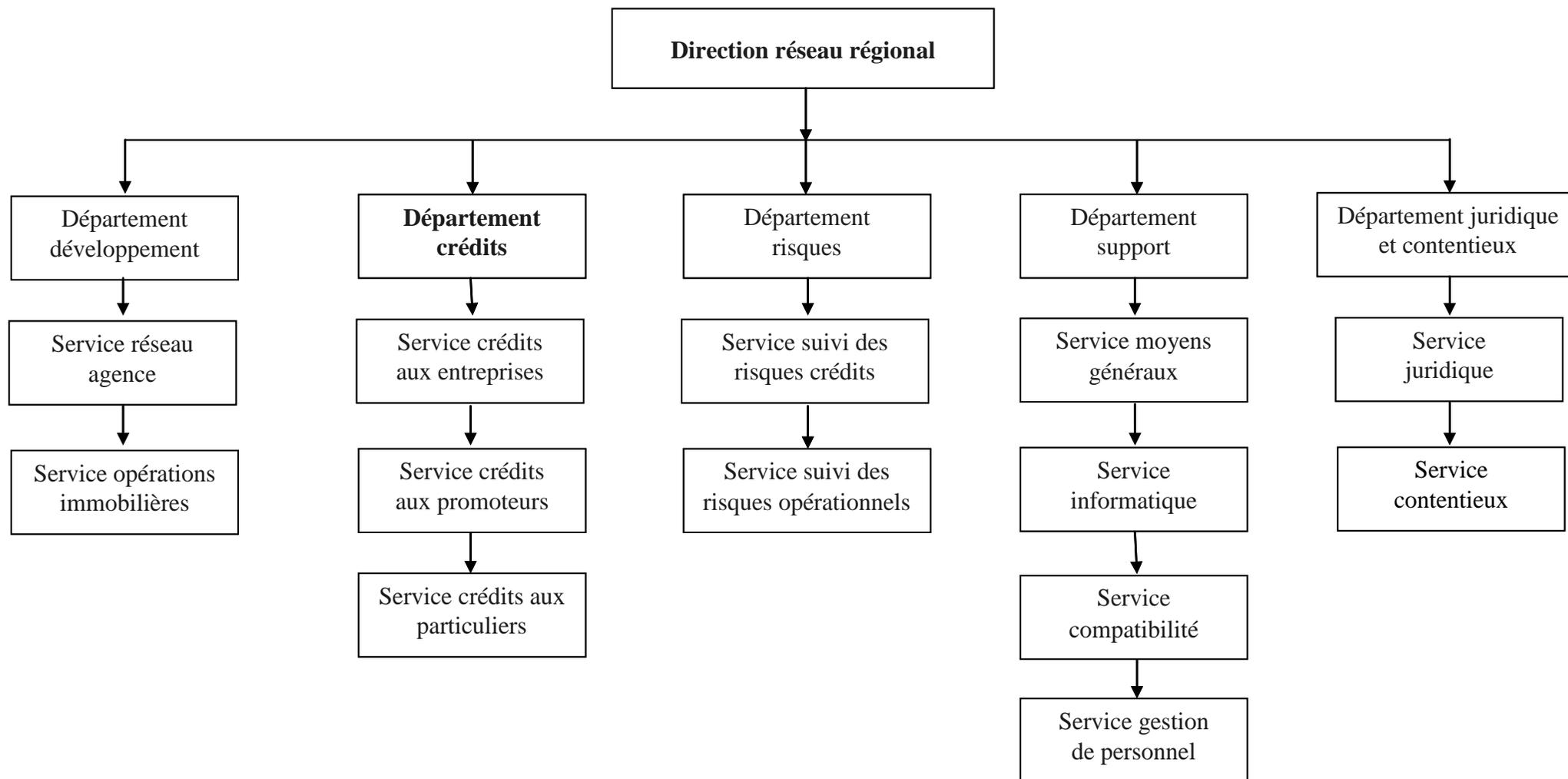
**L'organigramme de la direction général**



*Source : [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)*

Annexe n° 02

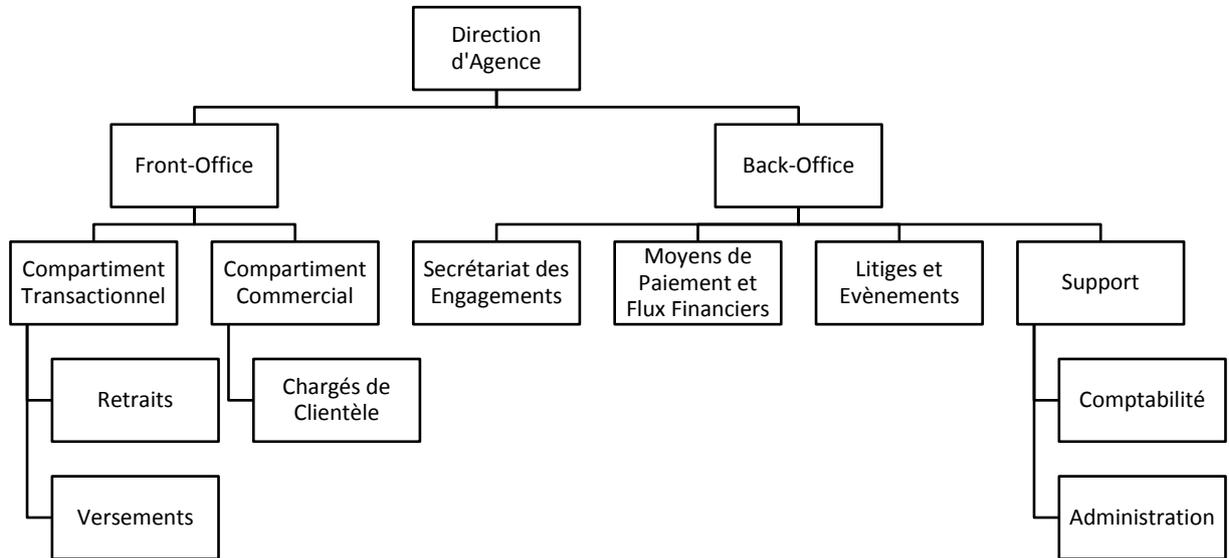
L'organigramme de la direction réseaux régional



Source : Direction du réseau CNEP-Banque de Tizi-Ouzou

## Annexe n°03

### L'organigramme de l'agence CNEP-banque d'Azazga.





Nom ..... Prénom ..... Nom jeune fille ..... Sexe M  F   
né (e) le ..... / ..... / ..... à ..... Wilaya .....  
Fils / fille de ..... et de .....  
Situation familiale : Célibataire  Marié (e)  Veuf (ve)   
Adresse du domicile .....  
Tél fixe : ..... Tél mobile : ..... Email : .....  
Pièce d'identité : CNI  PC  : N° ..... Délivré(e) le : / / ..... Wilaya : .....

Titulaire d'un : LEL  LEP  CPT  N° : ..... Code agence : ..... Réseau : .....  
Compte chèque CNEP-Banque N° : .....

### SALARIES

Profession : ..... N° Sécurité Sociale : .....  
Employeur : Secteur public  Secteur privé  : Date de recrutement : ..... Poste occupé : .....  
Adresse de l'employeur : .....  
Commune : ..... Daïra : ..... Wilaya : .....

### PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

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

### REVENUS

Revenu mensuel net du postulant : ..... DA Revenu mensuel net du conjoint : ..... DA  
Revenu mensuel net des enfants ..... DA Nombre d'enfants à charge .....  
Autres revenus : Pension  Retraite  Revenu mensuel locatif  Montant : ..... DA

### CRÉDIT SOLLICITE

Type de crédit : ..... Nom de la Promotion immobilière : .....  
Adresse du bien, objet du crédit : .....  
Montant du crédit sollicité (en chiffres) : ..... DA - Durée du crédit sollicité : ..... ans  
valeur du bien/Montant devis (construction/aménagement/extension) : ..... DA

### CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

| CNEP-Banque | Nature du crédit | Agence domiciliaire | Montant échéance/mois | Remboursement à jour                                      |
|-------------|------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------|
| Crédit 1    |                  |                     |                       | OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> |
| Crédit 2    |                  |                     |                       | OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> |

### CRÉDITS EN COURS Autres Banques

| Autres Banques | Nature du crédit | Agence domiciliaire | Montant échéance/mois | Remboursement à jour                                      |
|----------------|------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------|
| Crédit 1       |                  |                     |                       | OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> |
| Crédit 2       |                  |                     |                       | OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> |

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

Fait à ..... le ..... / ..... / 20.....

Signature



## Annexe n° 07

Tableau n° 07 :La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2010

| Types de credit                 | Situation cumulative de l'année |       |                  |       |                                 | Situation cumulative de l'année |       |                 |       |
|---------------------------------|---------------------------------|-------|------------------|-------|---------------------------------|---------------------------------|-------|-----------------|-------|
|                                 | Nbr de dossier                  | %     | Montants engagés | %     |                                 | Nbr de dossier                  | %     | Montant engagés | %     |
| <b>Catégorie : accession</b>    |                                 |       |                  |       | <b>Catégorie : loc-habitat</b>  |                                 |       |                 |       |
| <u>Epargnant</u> : (A1)         |                                 |       |                  |       | Epargnant (c1)                  | 0                               | 0     | 0               | 0     |
| -crédit jeune                   | 2                               | 0,84  | 740000           | 0,36  | Non épargnant (c2)              | 0                               | 0     | 0               | 0     |
| -CBEP                           | 1                               | 0,42  | 242000           | 0,12  |                                 |                                 |       |                 |       |
| -Achat terrain                  | 0                               | 0     | 0                | 0     |                                 |                                 |       |                 |       |
| -achat d'un local               | 0                               | 0     | 0                | 0     |                                 |                                 |       |                 |       |
| -LSP/VSP                        | 7                               | 2,94  | 3839000          | 1,87  | TOTAL (c1+c2)                   | 0                               | 0     | 0               | 0     |
| <u>Non épargnant</u> : (A2)     |                                 |       |                  |       | <b>Catégorie : taux bonifie</b> |                                 |       |                 |       |
| -crédit jeune                   | 2                               | 0,84  | 3380000          | 1,64  | Taux bonifie 1% : (d1)          |                                 |       |                 |       |
| -CBEP NEP                       | 1                               | 0,42  | 953000           | 0,46  | -VSP                            | 0                               | 0     | 0               | 0     |
| -achat terrain NEP              | 0                               | 0     | 0                | 0     | -LSP                            | 60                              | 25,21 | 61 714 000      | 30,01 |
| -achat d'un local (POLP)        | 0                               | 0     | 0                | 0     | -construction rurale            | 50                              | 21,01 | 41 473 000      | 20,16 |
| -LSP/VSP                        | 14                              | 5,88  | 8119000          | 3,95  | Total (d1)                      | 110                             | 46,22 | 103 187 000     | 50,17 |
|                                 |                                 |       |                  |       | <u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>   |                                 |       |                 |       |
| Total (A1+A2)                   | 27                              | 11,34 | 17 273 000       | 8,4   | -VSP                            | 0                               | 0     | 0               | 0     |
|                                 |                                 |       |                  |       | -LSP                            | 0                               | 0     | 0               | 0     |
|                                 |                                 |       |                  |       | -Construction rurale            | 0                               | 0     | 0               | 0     |
| <b>Catégorie : construction</b> |                                 |       |                  |       | Total (d2)                      | 0                               | 0     | 0               | 0     |
| <u>Epargnant</u> : (B1)         |                                 |       |                  |       | Total (d1+d2)                   | 110                             | 46,22 | 103 187 000     | 50,17 |
| -crédit jeune                   | 3                               | 1,26  | 8 341 000        | 4,06  |                                 |                                 |       |                 |       |
| -PCI                            | 8                               | 3,36  | 9 455 000        | 4,59  |                                 |                                 |       |                 |       |
| -aménagement local              | 0                               | 0     | 0                | 0     |                                 |                                 |       |                 |       |
| -aménagement logement           | 6                               | 2,52  | 3 468 000        | 1,69  |                                 |                                 |       |                 |       |
| <u>Non épargnant</u> : (B2)     |                                 |       |                  |       |                                 |                                 |       |                 |       |
| -crédit jeune                   | 21                              | 8,82  | 17 576 000       | 8,55  |                                 |                                 |       |                 |       |
| -POC                            | 54                              | 22,69 | 39 707 000       | 19,30 |                                 |                                 |       |                 |       |
| -amenag local                   | 0                               | 0     | 0                | 0     |                                 |                                 |       |                 |       |
| -amenag logement                | 9                               | 3,78  | 6 665 000        | 3,24  |                                 |                                 |       |                 |       |
| TOTAL (B1+B2)                   | 101                             | 42,44 | 85 212 000       | 41,43 | <b>TOTAL GENERAL</b>            | 238                             | 100%  | 205 672 000     | 100%  |

Source : Elaboré par nous mêmesa partir des données de la CNEP-banque d'AZAZGA.

## Annexe n° 08

Tableau n° 08 :La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2011

| Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                   |              | Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                    |              |
|---------------------------------|---------------------------------|--------------|-------------------|--------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|--------------|
|                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montants engagés  | %            |                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montant engagés    | %            |
| <b>Catégorie : accession</b>    |                                 |              |                   |              | <b>Catégorie : loc-habitat</b>  |                                 |              |                    |              |
| <u>Epargnant : (A1)</u>         |                                 |              |                   |              | Epargnant (c1)                  | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            | Non épargnant (c2)              | 1                               | 0,36         | 275 000            | 0,08         |
| -CBEP                           | 1                               | 0,36         | 2 186 000         | 0,67         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -Achat terrain                  | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -achat d'un local               | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -LSP/VSP                        | 0                               | 0            | 0                 | 0            | <b>TOTAL (c1+c2)</b>            | <b>1</b>                        | <b>0,36</b>  | <b>275 000</b>     | <b>0,08</b>  |
| <u>Non épargnants : (A2)</u>    |                                 |              |                   |              | <b>Catégorie : taux bonifie</b> |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 1                               | 0,36         | 2 082 000         | 0,64         | <u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>   |                                 |              |                    |              |
| -CBEP NEP                       | 1                               | 0,36         | 2 026 000         | 0,62         | -PAP                            | 1                               | 0,36         | 4 100 000          | 1,25         |
| -achat terrain NEP              | 0                               | 0            | 0                 | 0            | -VSP                            | 8                               | 2,90         | 24 519 000         | 7,49         |
| -achat d'un local (POLP)        | 0                               | 0            | 0                 | 0            | -LSP                            | 83                              | 30,18        | 101 526 000        | 31,02        |
| -LSP/VSP                        | 0                               | 0            | 0                 | 0            | -construction rurale            | 125                             | 45,45        | 131 205 000        | 40,09        |
|                                 |                                 |              |                   |              | <b>Total (d1)</b>               | <b>217</b>                      | <b>78,91</b> | <b>261 350 000</b> | <b>79,86</b> |
| <b>Total (A1+A2)</b>            | <b>3</b>                        | <b>1,09</b>  | <b>6 294 000</b>  | <b>1,92</b>  | <u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>   |                                 |              |                    |              |
| <b>Catégorie : construction</b> |                                 |              |                   |              | -VSP                            | 1                               | 0,36         | 2 290 000          | 0,69         |
| <u>Epargnant : (B1)</u>         |                                 |              |                   |              | -LSP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            | -Construction rurale            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -PCI                            | 4                               | 1,45         | 2 706 000         | 0,83         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement local              | 0                               | 0            | 0                 | 0            | <b>Total (d2)</b>               | <b>1</b>                        | <b>0,36</b>  | <b>2 290 000</b>   | <b>0,69</b>  |
| -aménagement logement           | 2                               | 0,73         | 846 000           | 0,26         | <b>Total (d1+d2)</b>            | <b>218</b>                      | <b>79,27</b> | <b>263 640 000</b> | <b>80,52</b> |
| <u>Non épargnant : (B2)</u>     |                                 |              |                   |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 11                              | 4            | 15 926 000        | 4,87         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -POC                            | 28                              | 10,18        | 32 285 000        | 9,87         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenag local                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenag logement                | 6                               | 2,18         | 4 104 000         | 1,25         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -extension surélévation nep     | 2                               | 0,73         | 1 174 000         | 0,36         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <b>TOTAL (B1+B2)</b>            | <b>53</b>                       | <b>19,27</b> | <b>57 041 000</b> | <b>17,43</b> | <b>TOTAL GENERAL</b>            | <b>275</b>                      | <b>100%</b>  | <b>327 250 000</b> | <b>100%</b>  |

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la CNEP-banque d'AZAZGA.

## Annexe n°9

Tableau n° 09 :La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2012

| Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                   |              | Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                    |              |
|---------------------------------|---------------------------------|--------------|-------------------|--------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|--------------|
|                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montants engagés  | %            |                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montant engagés    | %            |
| <b>Catégorie : accession</b>    |                                 |              |                   |              | <b>Catégorie : loc-habitat</b>  |                                 |              |                    |              |
| <u>Epargnant</u> : (A1)         |                                 |              |                   |              | Epargnant (c1)                  | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            | Non épargnant (c2)              | 1                               | 0,42         | 217 000            | 0,05         |
| -CBEP                           | 3                               | 1,28         | 7 216 000         | 1,79         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -Achat terrain                  | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -achat d'un local               | 1                               | 0,42         | 1 050 000         | 0,26         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -LSP/VSP                        | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| <u>Non épargnants</u> : (A2)    |                                 |              |                   |              | <b>TOTAL (c1+c2)</b>            | <b>1</b>                        | <b>0,42</b>  | <b>217 000</b>     | <b>0,05</b>  |
| -crédit jeune                   | 1                               | 0,42         | 1 190 000         | 0,30         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -CBEP NEP                       | 6                               | 2,57         | 13 897 000        | 3,45         | <b>Catégorie : taux bonifie</b> |                                 |              |                    |              |
| -achat terrain NEP              | 2                               | 0,85         | 4 445 000         | 1,10         | <u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>   |                                 |              |                    |              |
| -achat d'un local (POLP)        | 3                               | 1,28         | 3 440 000         | 0,85         | -PAP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -LSP/VSP                        | 2                               | 0,85         | 4 658 000         | 1,16         | -VSP                            | 15                              | 6,43         | 43 916 000         | 10,91        |
|                                 |                                 |              |                   |              | -LSP                            | 8                               | 3,43         | 8 833 000          | 2,19         |
|                                 |                                 |              |                   |              | -construction rurale            | 140                             | 60,08        | 105 841 000        | 26,30        |
|                                 |                                 |              |                   |              | <b>Total (d1)</b>               | <b>163</b>                      | <b>69,95</b> | <b>158 590 000</b> | <b>39,41</b> |
|                                 |                                 |              |                   |              | <u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>   |                                 |              |                    |              |
|                                 |                                 |              |                   |              | -VSP                            | 1                               | 0,42         | 2 747 000          | 0,68         |
| <b>Total (A1+A2)</b>            | <b>18</b>                       | <b>7,72</b>  | <b>35 896 000</b> | <b>8,92</b>  | -LSP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
|                                 |                                 |              |                   |              | -Construction rurale            | 1                               | 0,42         | 1 818 000          | 0,45         |
|                                 |                                 |              |                   |              | <b>Total (d2)</b>               | <b>2</b>                        | <b>0,85</b>  | <b>4 565 000</b>   | <b>1,13</b>  |
| <b>Catégorie : construction</b> |                                 |              |                   |              | <b>Total (d1+d2)</b>            | <b>165</b>                      | <b>70,81</b> | <b>163 155 000</b> | <b>40,54</b> |
| <u>Epargnant</u> : (B1)         |                                 |              |                   |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -PCI                            | 7                               | 3,04         | 11 417 000        | 2,84         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement local              | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement logement           | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| <u>Non épargnant</u> : (B2)     |                                 |              |                   |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 11                              | 4,72         | 12 809 000        | 3,18         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -POC                            | 26                              | 11,15        | 34 534 000        | 8,58         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenag local                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenaglogemen                  | 5                               | 2,14         | 4 328 000         | 1,08         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <b>TOTAL (B1+B2)</b>            | <b>49</b>                       | <b>21,03</b> | <b>63 088 000</b> | <b>15,68</b> | <b>TOTAL GENERAL</b>            | <b>233</b>                      | <b>100%</b>  | <b>402 459 000</b> | <b>100%</b>  |

Source : Elaboré par nous mêmes à partir des données de la CNEP-banque d'AZAZGA.

## Annexe n°10

Tableau n° 10 :La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2013

| Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                   |              | Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                    |              |
|---------------------------------|---------------------------------|--------------|-------------------|--------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|--------------|
|                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montants engagés  | %            |                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montant engagés    | %            |
| <b>Catégorie : accession</b>    |                                 |              |                   |              | <b>Catégorie : loc-habitat</b>  |                                 |              |                    |              |
| <u>Epargnant : (A1)</u>         |                                 |              |                   |              | Epargnant (c1)                  | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            | Non épargnant (c2)              | 2                               | 0,73         | 565 000            | 0,15         |
| -CBEP                           | 1                               | 0,36         | 2 616 000         | 0,67         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -Achat terrain                  | 1                               | 0,36         | 4 500 000         | 1,17         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -achat d'un local               | 2                               | 0,73         | 2 597 000         | 0,68         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -LSP/VSP                        | 0                               | 0            | 0                 | 0            | <b>TOTAL (c1+c2)</b>            | <b>2</b>                        | <b>0,73</b>  | <b>565 000</b>     | <b>0,15</b>  |
| <u>Non épargnants : (A2)</u>    |                                 |              |                   |              | <b>Catégorie : taux bonifie</b> |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 2                               | 0,73         | 7 173 000         | 1,87         | <b>Taux bonifie 1% : (d1)</b>   |                                 |              |                    |              |
| -CBEP NEP                       | 2                               | 0,73         | 7 054 000         | 1,84         | -PAP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -achat terrain NEP              | 2                               | 0,73         | 4 930 000         | 1,28         | -VSP                            | 5                               | 1,82         | 13 204 000         | 3,44         |
| -achat d'un local (POLP)        | 3                               | 1,09         | 2 303 000         | 0,60         | -LSP                            | 73                              | 26,64        | 83 398 000         | 21,74        |
| -LSP/VSP                        | 0                               | 0            | 0                 | 0            | -construction rurale            | 113                             | 41,24        | 162 473 000        | 42,35        |
|                                 |                                 |              |                   |              | <b>Total (d1)</b>               | <b>191</b>                      | <b>69,71</b> | <b>259 075 000</b> | <b>67,53</b> |
|                                 |                                 |              |                   |              | <b>Taux bonifie 3% : (d2)</b>   |                                 |              |                    |              |
|                                 |                                 |              |                   |              | -VSP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
|                                 |                                 |              |                   |              | -LSP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
|                                 |                                 |              |                   |              | -Construction rurale            | 3                               | 1,09         | 5 212 000          | 1,36         |
| <b>Total (A1+A2)</b>            | <b>13</b>                       | <b>4,74</b>  | <b>31 133 000</b> | <b>8,11</b>  | <b>Total (d2)</b>               | <b>3</b>                        | <b>1,09</b>  | <b>5 212 000</b>   | <b>1,36</b>  |
| <b>Catégorie : construction</b> |                                 |              |                   |              | <b>Total (d1+d2)</b>            | <b>194</b>                      | <b>70,80</b> | <b>264 287 000</b> | <b>68,88</b> |
| <u>Epargnant :(B1)</u>          |                                 |              |                   |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -PCI                            | 10                              | 3,65         | 11 344 432        | 2,96         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement local              | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement logement           | 2                               | 0,73         | 767 000           | 0,20         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <u>Non épargnant :(B2)</u>      |                                 |              |                   |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 6                               | 2,19         | 9 297 000         | 2,42         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -POC                            | 32                              | 11,68        | 53 450 000        | 13,93        |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenag local                   | 1                               | 0,36         | 990 000           | 0,26         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenaglogemen                  | 14                              | 5,11         | 11 833 000        | 3,08         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <b>TOTAL (B1+B2)</b>            | <b>65</b>                       | <b>23,72</b> | <b>87 681 432</b> | <b>22,85</b> | <b>TOTAL GENERAL</b>            | <b>274</b>                      | <b>100%</b>  | <b>383 666 432</b> | <b>100%</b>  |

Source : Elaboré par nous même a partir des données de la CNEP-banque d'AZAZGA.

## Annexe n°11

Tableau n° 11 :La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2014

| Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                   |              | Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                    |              |
|---------------------------------|---------------------------------|--------------|-------------------|--------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|--------------|
|                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montants engagés  | %            |                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montant engagés    | %            |
| <b>Catégorie : accession</b>    |                                 |              |                   |              | <b>Catégorie : loc-habitat</b>  |                                 |              |                    |              |
| <u>Epargnant</u> : (A1)         |                                 |              |                   |              | Epargnant (c1)                  | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            | Non épargnant (c2)              | 12                              | 4,63         | 4 787 000          | 0,83         |
| -CBEP                           | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -Achat terrain                  | 0                               | 0            | 0                 | 0            | <b>TOTAL (c1+c2)</b>            | <b>12</b>                       | <b>4,63</b>  | <b>4 787 000</b>   | <b>0,83</b>  |
| -achat d'un local               | 3                               | 1,15         | 4 947 000         | 0,86         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -LSP/VSP                        | 1                               | 0,38         | 980 000           | 0,17         | <b>Catégorie : taux bonifie</b> |                                 |              |                    |              |
| <u>Non épargnants</u> : (A2)    |                                 |              |                   |              | <u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>   |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            | -PAP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -CBEP NEP                       | 5                               | 1,93         | 21 946 000        | 3,84         | -VSP                            | 61                              | 23,55        | 271 788 000        | 47,62        |
| -achat terrain NEP              | 0                               | 0            | 0                 | 0            | -LSP                            | 27                              | 10,42        | 28 904 000         | 5,06         |
| -achat d'un local (POLP)        | 1                               | 0,38         | 1 998 000         | 0,35         | -construction rurale            | 76                              | 29,34        | 103 690 000        | 18,17        |
| -LSP/VSP                        | 1                               | 0,38         | 2 388 000         | 0,41         | <b>Total (d1)</b>               | <b>164</b>                      | <b>63,32</b> | <b>404 382 000</b> | <b>70,86</b> |
|                                 |                                 |              |                   |              | <u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>   |                                 |              |                    |              |
| <b>Total (A1+A2)</b>            | <b>11</b>                       | <b>4,24</b>  | <b>32 259 000</b> | <b>5,65</b>  | -VSP                            | 9                               | 3,47         | 42 451 000         | 7,43         |
|                                 |                                 |              |                   |              | -LSP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
|                                 |                                 |              |                   |              | -Construction rurale            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| <b>Catégorie : construction</b> |                                 |              |                   |              | <b>Total (d2)</b>               | <b>9</b>                        | <b>3,47</b>  | <b>42 451 000</b>  | <b>7,43</b>  |
| <u>Epargnant</u> : (B1)         |                                 |              |                   |              | <b>Total (d1+d2)</b>            | <b>173</b>                      | <b>66,79</b> | <b>446 833 000</b> | <b>78,30</b> |
| -crédit jeune                   | 2                               | 0,77         | 2 686 035         | 0,47         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -PCI                            | 12                              | 4,63         | 13 280 659        | 2,32         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement local              | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement logement           | 2                               | 0,77         | 1 169 000         | 0,20         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <u>Non épargnant</u> : (B2)     |                                 |              |                   |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 4                               | 1,54         | 9 318 000         | 1,63         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -POC                            | 38                              | 14,67        | 54 873 000        | 9,61         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenag local                   | 0                               | 0            | 0                 | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenaglogemen                  | 5                               | 1,93         | 5 444 000         | 0,95         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <b>TOTAL (B1+B2)</b>            | <b>63</b>                       | <b>24,32</b> | <b>86 770 694</b> | <b>15,20</b> | <b>TOTAL GENERAL</b>            | <b>259</b>                      | <b>100%</b>  | <b>570 649 694</b> | <b>100%</b>  |

Source : Elaboré par nous mêmesa partir des données de la CNEP-banque d'AZAZGA.

## Annexe n° 12

Tableau n° 12 : La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2015

| Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                    |              | Types de prêts                  | Situation cumulative de l'année |              |                    |              |
|---------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|--------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|--------------|
|                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montants engagés   | %            |                                 | Nbr de dossier                  | %            | Montant engagés    | %            |
| <b>Catégorie : accession</b>    |                                 |              |                    |              | <b>Catégorie : loc-habitat</b>  |                                 |              |                    |              |
| <u>Epargnant</u> : (A1)         |                                 |              |                    |              | Epargnant (c1)                  | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -crédit jeune                   | 0                               | 0            | 0                  | 0            | Non épargnant (c2)              | 1                               | 0,44         | 302 000            | 0,06         |
| -CBEP                           | 1                               | 0,44         | 150 000            | 0,03         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -Achat terrain                  | 0                               | 0            | 0                  | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -achat d'un local               | 0                               | 0            | 0                  | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -LSP/VSP                        | 0                               | 0            | 0                  | 0            | <b>TOTAL (c1+c2)</b>            | <b>1</b>                        | <b>0,44</b>  | <b>302 000</b>     | <b>0,06</b>  |
| <u>Non épargnants</u> : (A2)    |                                 |              |                    |              | <b>Catégorie : taux bonifie</b> |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 1                               | 0,44         | 5 500 000          | 1,03         | <u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>   |                                 |              |                    |              |
| -CBEP NEP                       | 1                               | 0,44         | 9 750 000          | 1,83         | -PAP                            | 0                               | 0            | 0                  | 0            |
| -achat terrain NEP              | 1                               | 0,44         | 290 000            | 0,05         | -VSP                            | 49                              | 21,68        | 218 985 000        | 41,09        |
| -achat d'un local (POLP)        | 0                               | 0            | 0                  | 0            | -LSP                            | 36                              | 15,92        | 26 072 000         | 4,89         |
| -LSP/VSP                        | 1                               | 0,44         | 5 990 000          | 1,12         | -construction rurale            | 80                              | 35,39        | 102 137 000        | 19,17        |
|                                 |                                 |              |                    |              | <b>Total (d1)</b>               | <b>165</b>                      | <b>73,01</b> | <b>347 194 000</b> | <b>65,15</b> |
|                                 |                                 |              |                    |              | <u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>   |                                 |              |                    |              |
|                                 |                                 |              |                    |              | -VSP                            | 5                               | 2,21         | 25 221 000         | 4,73         |
| <b>Total (A1+A2)</b>            | <b>5</b>                        | <b>2,21</b>  | <b>21 680 000</b>  | <b>4,07</b>  | -LSP                            | 5                               | 2,21         | 6 179 000          | 1,16         |
|                                 |                                 |              |                    |              | -Construction rurale            | 6                               | 2,65         | 11 044 000         | 2,07         |
|                                 |                                 |              |                    |              | <b>Total (d2)</b>               | <b>16</b>                       | <b>7,07</b>  | <b>42 444 000</b>  | <b>7,96</b>  |
| <b>Catégorie : construction</b> |                                 |              |                    |              | <b>Total (d1+d2)</b>            | <b>181</b>                      | <b>80,08</b> | <b>389 638 000</b> | <b>73,12</b> |
| <u>Epargnant</u> : (B1)         |                                 |              |                    |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 8                               | 3,53         | 4 417 055          | 0,83         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -PCI                            | 18                              | 7,96         | 19 737 660         | 3,70         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement local              | 0                               | 0            | 0                  | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -aménagement logement           | 0                               | 0            | 1 090 000          | 0,20         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <u>Non épargnant</u> : (B2)     |                                 |              |                    |              |                                 |                                 |              |                    |              |
| -crédit jeune                   | 6                               | 2,65         | 8 619 000          | 1,62         |                                 |                                 |              |                    |              |
| -POC                            | 25                              | 11,06        | 82 555 000         | 15,49        |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenag local                   | 0                               | 0            | 0                  | 0            |                                 |                                 |              |                    |              |
| -amenaglogemen                  | 0                               | 0            | 4 866 000          | 0,91         |                                 |                                 |              |                    |              |
| <b>TOTAL (B1+B2)</b>            | <b>39</b>                       | <b>17,25</b> | <b>121 284 715</b> | <b>22,76</b> | <b>TOTAL GENERAL</b>            | <b>226</b>                      | <b>100%</b>  | <b>532 904 715</b> | <b>100%</b>  |

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la CNEP-banque d'AZAZGA.

|                                                                                            |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Introduction Générale</b> .....                                                         | 15 |
| <b>Chapitre I- le financent de l’habitat en Algérie</b> .....                              | 19 |
| I -1- Evolution de l’habitat en Algérie.....                                               | 19 |
| I -1-1- Présentation et typologie de l’habitat en Algérie.....                             | 19 |
| I -1-2- Distinction entre l’habitat et le logement.....                                    | 21 |
| I -1-3- Evolution de l’habitat à travers l’histoire.....                                   | 22 |
| I -1-3-1- La situation de l’habitat durant la période précoloniale.....                    | 23 |
| I -1-3-2- La situation de l’habitat en Algérie durant la période coloniale(1830,1962)..... | 23 |
| I -1-3-3- La situation de l’habitat au lendemain de l’indépendance.....                    | 25 |
| A- période de l’Etat constructeur (1962 à 1980).....                                       | 25 |
| B- Période de l’Etat régulateur (de 1990 à nos jours.....                                  | 27 |
| I-2- Les nouveaux dispositifs de financement de l’immobilier .....                         | 28 |
| I-2-1- La caisse nationale du logement.....                                                | 28 |
| I-2-1-1- Création de la CNL.....                                                           | 30 |
| 1-2-1-2- Missions de la CNL.....                                                           | 29 |
| 1-2-1-3- Les bénéficières de la CNL .....                                                  | 30 |
| 1-2-1-4- Les conditions d’éligibilité.....                                                 | 30 |
| I-2-2- Le fond de garantie et de caution mutuelle de promotion immobilière.....            | 31 |
| I-2-2-1- Présentation de FGCMPI.....                                                       | 31 |
| I-2-2-2- Mission de FGCMPI .....                                                           | 32 |
| I-2-2-3- Les garanties de FGCMPI.....                                                      | 33 |
| I-2-3- La société de garantie et de crédit immobilier.....                                 | 33 |
| I-2-3-1- Présentation de la SGCI.....                                                      | 33 |
| I-2-3-2- L’activité de la SGCI .....                                                       | 33 |
| I-2-3-3- Les conditions d’octroi de la garantie de la SGCI.....                            | 34 |
| I-2-4- La société d’automatisation des transactions interbancaires et de monétique.....    | 34 |
| I-2-4-1- Présentation de la SATIM.....                                                     | 34 |
| I-2-4-2- missions de la SATIM.....                                                         | 35 |
| I-2-5- La société de refinancement hypothécaire.....                                       | 35 |
| I-2-5-1- Présentation de la SRH.....                                                       | 35 |
| I-2-5-2- Les missions de la SRH.....                                                       | 36 |
| I-2-5-3- L’intervention de la SRH.....                                                     | 37 |

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| I-3- Le parc logement et la politiqua de logement en Algérie.....               | 37 |
| I-3-1- L'évolution du parc logement en Algérie.....                             | 37 |
| I-3-1-1- Le monopole de l'Etat.....                                             | 38 |
| I-3-1-2- L'ouverture et développement du marché immobilier.....                 | 38 |
| A)- La loi 86-07 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière.....              | 39 |
| B)- La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.....       | 39 |
| C)- Le décret législatif 93-03 du 1 <sup>er</sup> mars 1993.....                | 40 |
| I-3-2- Les facteurs de déficit de logement en Algérie.....                      | 40 |
| I-3-2-1-Le facteur démographique.....                                           | 40 |
| I-3-2-2-Le logement précaire .....                                              | 40 |
| I-3-2-3- Le non respect de délai de construction.....                           | 41 |
| I-3-2-4-Le logement illégal.....                                                | 41 |
| I-3-3- Les types du logement en Algérie.....                                    | 42 |
| I-3-3-1-Le logement public locatif ou le logement social locatif.....           | 42 |
| I-3-3-2-le logement promotionnel .....                                          | 42 |
| I-3-3-3-Le logement social participatif .....                                   | 43 |
| I-3-3-4-Le logement rural .....                                                 | 44 |
| I-3-3-5-La location vente .....                                                 | 44 |
| I-3-4- La politique de logement en Algérie.....                                 | 45 |
| I-3-4-1- Le programme d'éradication progressive de l'habitat précaire.....      | 47 |
| I-3-4-2- Les programmes de l'Etat pour évoluer le parc logement en Algérie..... | 48 |

|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Chapitre II : Le marché immobilier en Algérie.....</b>                        | <b>51</b> |
| II-1- Notions générales sur le marché immobilier.....                            | 51        |
| II-1-1- Définition et caractéristiques des biens immobiliers.....                | 51        |
| II-1-1-1- Définition des biens immobiliers.....                                  | 51        |
| II-1-1-2- Les caractéristiques des biens immobiliers.....                        | 52        |
| A) La durabilité.....                                                            | 52        |
| B) Le bien immobilier est un actif réel.....                                     | 52        |
| C) L'immobilité.....                                                             | 52        |
| D) L'hétérogénéité.....                                                          | 52        |
| E) Autres caractéristiques.....                                                  | 52        |
| II-1-2- Les types des biens immobiliers.....                                     | 53        |
| II-1-2-1- L'immobilier résidentiel.....                                          | 53        |
| II-1-2-2- L'immobilier professionnel.....                                        | 53        |
| A)- L'immobilier du bureau.....                                                  | 53        |
| B)- L'immobilier industriel .....                                                | 53        |
| C)- L'immobilier commercial.....                                                 | 53        |
| II-1-2-3- Autres types de biens immobiliers.....                                 | 53        |
| II-1-3- La segmentation du marché immobilier et les différents intervenants..... | 54        |
| II-1-3-1- La segmentation du marché immobilier.....                              | 54        |
| II-1-3-2- Les intervenants du le marché immobilier.....                          | 54        |
| A)- Les intervenants directes.....                                               | 54        |
| B)- Les intermédiaires.....                                                      | 56        |
| C)- Les notaires.....                                                            | 57        |
| D)- L'Etat et collectivités publiques.....                                       | 57        |

|                                                                                      |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----|
| II-1-4- Le fonctionnement du marché immobilier.....                                  | 58 |
| II-1-4-1- L'offre d'immeubles a usage d'habitation.....                              | 58 |
| A)- L'offre de logement neuf.....                                                    | 58 |
| B)- L'offre de logement ancien.....                                                  | 58 |
| II-1-4-2- La demande du logement.....                                                | 58 |
| II-1-4-3- Le rapprochement de l'offre et de la demande.....                          | 59 |
| II-1-5- Le marché foncier.....                                                       | 60 |
| II-1-5-1- Définition du marché foncier.....                                          | 60 |
| II-1-5-2- Les caractéristiques du marché foncier.....                                | 61 |
| II-1-5-3- L'inflation du foncier et du l'immobilier en Algérie.....                  | 62 |
| II-2- Les différents crédits immobiliers en Algérie.....                             | 62 |
| II -2-1- Précisions terminologiques sur les crédits immobiliers.....                 | 63 |
| II -2-1-1- Définition des crédits immobiliers.....                                   | 63 |
| II -2-1-2- Les caractéristiques des crédits immobiliers.....                         | 63 |
| II -2-2- Les différents crédits immobiliers.....                                     | 63 |
| II -2-3- Les crédits immobiliers accordés à la promotion immobilière en Algérie..... | 65 |
| II-2-3-1- Les formes de la promotion immobilière.....                                | 66 |
| A)-La promotion immobilière directe.....                                             | 66 |
| B)-La promotion immobilière indirecte.....                                           | 66 |
| II-2-3-2-Typologie des crédits à la promotion immobilière.....                       | 67 |
| A)-Le crédit terrain .....                                                           | 67 |
| B)-Le crédit d'accompagnement.....                                                   | 67 |
| C)-Les participations.....                                                           | 68 |
| D)-Les crédits relais.....                                                           | 68 |
| E)- Les crédits relies.....                                                          | 68 |

|                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| II-2-4- Les crédits immobiliers accordés aux particuliers en Algérie..... | 69 |
| II-2-4-1- Le Crédit pour l'achat d'un terrain.....                        | 69 |
| II-2-4-2- Crédit à la construction.....                                   | 69 |
| II-2-4-3- Crédit à l'aménagement.....                                     | 70 |
| II-2-4-4- Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un promoteur.....    | 70 |
| A)-Crédit pour l'achat auprès d'un promoteur financé par la banque.....   | 70 |
| B)-Achat auprès d'un promoteur non financé par la banque.....             | 70 |
| C)-Le crédit vente sur plan(VSP).....                                     | 71 |
| D)-Achat d'une habitation auprès logement social participatif.....        | 71 |
| II-2-4-5- Achat d'un logement auprès d'un particulier.....                | 71 |
| II-2-4-6-Crédit JEUNE.....                                                | 72 |
| II-2-4-7- Le crédit hypothécaire.....                                     | 72 |
| II-3- Les risques liés aux crédits immobiliers et leurs garanties.....    | 73 |
| II-3-1- Les risques des crédits immobiliers.....                          | 74 |
| II-3-1-1- Le risque de contre partie.....                                 | 74 |
| II-3-1-2- Le risque de crédit.....                                        | 74 |
| II-3-1-3- Le risque de marché.....                                        | 75 |
| II-3-1-4- Le risque du liquidité.....                                     | 76 |
| II-3-1-5- Le risque de taux d'intérêt.....                                | 76 |
| II-3-1-6- Le risque opérationnel.....                                     | 77 |
| II-3-1-7- Le risque d'insolvabilité.....                                  | 77 |
| II-3-2- La gestion des risques liés aux crédits immobiliers.....          | 78 |
| II-3-2-1- L'évaluation du risque de crédit.....                           | 78 |
| A)- L'analyse de l'emprunteur.....                                        | 78 |
| B)- L'analyse du projet.....                                              | 78 |
| II-3-2-2- Le choix des garantie des crédits.....                          | 79 |
| A)- Les sûretés personnelles.....                                         | 79 |
| B)- Les sûretés réelles.....                                              | 80 |
| II-3-2-3- Mise en place, suivi et contentieux des concours bancaires..... | 80 |
| II-3-2-4- Les outils préventives du risque du crédit.....                 | 81 |
| A)- Le système de délégation crédit de banque.....                        | 81 |
| B)- L'utilisation des techniques de scores.....                           | 81 |
| C)- Les cotations et sources d'information de la banque.....              | 82 |
| D)- La réglementation prudentielle.....                                   | 82 |

---

|                                                                                                                     |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| E)- La gestion de taux d'intérêt.....                                                                               | 84        |
| F)- La diversification des crédits.....                                                                             | 84        |
| G)- La titrisation des créances bancaires (CLO).....                                                                | 84        |
| <b>Chapitre III : Aspect pratique sur les crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-Banque.....</b> | <b>89</b> |
| III-1-Aspect général sur la CNEP-banque.....                                                                        | 89        |
| III-1-1-L'historique de la CNEP-banque.....                                                                         | 90        |
| III-1-1-1-de 1964 à 1970 : collecte de l'épargne sur livret.....                                                    | 90        |
| III-1-1-2-de 1971 à 1979 : encouragement du financement de l'habitat.....                                           | 90        |
| III-1-1-3-de 1980 à 1990 : la CNEP au service de la promotion immobilière.....                                      | 90        |
| III-1-1-4-de 1990 à 1997 : de la difficulté au changement de statut.....                                            | 91        |
| III-1-1-5- 31 Mai 2005 : le financement des investissements dans l'immobilier.....                                  | 91        |
| III-1-1-6- Le 28 Février 2007 : repositionnement stratégique de la CNEP-banque.....                                 | 92        |
| III-1-1-7- Le 17 Juillet 2008 : repositionnement stratégique de la CNEP banque.....                                 | 92        |
| III-1-1-8-Le 17 Aout 2011 : repositionnement stratégique de la CNEP-banque.....                                     | 92        |
| III-1-2- La création de la CNEP IMMO.....                                                                           | 93        |
| III-1-2-1-Présentation de la CNEP IMMO.....                                                                         | 93        |
| III-1-2-2-Ses interventions.....                                                                                    | 93        |
| III-1-3-L'organisation de la CNEP-banque.....                                                                       | 93        |
| III-1-3-1- La direction générale.....                                                                               | 94        |
| III-1-3-2-Les directions régionales ou de réseau.....                                                               | 95        |
| III-1-3-3- L'agence.....                                                                                            | 95        |
| III-1-4-Missions et opérations de la CNEP-banque.....                                                               | 94        |
| III-1-4-1- Missions de la CNEP-banque.....                                                                          | 96        |
| A)-La collecte de l'épargne.....                                                                                    | 96        |
| B)- Le financement de l'habitat .....                                                                               | 96        |
| C)-La promotion immobilière.....                                                                                    | 96        |
| C)- Le financement de l'investissement.....                                                                         | 96        |
| III-1-4-2- Les opérations de la CNEP-banque.....                                                                    | 96        |
| III-1-5- La nouvelle organisation commerciale en agence.....                                                        | 97        |
| III-1-5-1- Objectifs et principes de l'OCA.....                                                                     | 97        |
| III-1-5-2-les avantages de la nouvelle organisation.....                                                            | 98        |
| A)- Au niveau de front.....                                                                                         | 98        |
| B)- Au niveau de back.....                                                                                          | 98        |

|                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| III-2- Spécificité des crédits immobiliers.....                                                      | 99  |
| III-2-1- Etude de dossier d'un crédit immobilier.....                                                | 99  |
| III-2-1-1- Les Frais de dossier des crédits immobiliers accordés par la<br>CNEP-banque d'Azazga..... | 99  |
| III-2-2-Caractéristiques des crédits immobiliers.....                                                | 100 |
| III-2-2-1-Détermination du montant du crédit.....                                                    | 100 |
| III-2-2-2-La durée du crédit immobilier.....                                                         | 100 |
| III-2-2-3-Taux d'intérêts liés aux crédits immobiliers.....                                          | 101 |
| III-2-2-4-Quotité de financement.....                                                                | 102 |
| III-2-3- La capacité et le différé de remboursement des crédits immobiliers.....                     | 103 |
| III-2-4-Condition d'éligibilité d'un crédit immobilier.....                                          | 105 |
| III-2-4-1- Dans le cas d'un seul emprunteur.....                                                     | 105 |
| III-2-4-2-Dans le cas d'un épargnant.....                                                            | 106 |
| III-2-4-3- Dans le cas de la Codébiton.....                                                          | 108 |
| A)-Formes de la codébiton.....                                                                       | 108 |
| B)-Caractéristiques de la codébiton.....                                                             | 109 |
| C)-Taux d'intérêt débiteur de codébiton.....                                                         | 109 |
| D)-Le remboursement du prêt de la codébiton .....                                                    | 110 |
| E)-Assurance Décès.....                                                                              | 110 |
| III-2-4-4- Dans le cas de la caution.....                                                            | 110 |
| III-3- Analyse de la diversification des crédits immobiliers.....                                    | 110 |
| III-3-1- Etude des crédits immobiliers accordés aux particuliers durant 2010-2015.....               | 111 |
| III-3-1-1- Le traitement des crédits immobiliers pour 2010.....                                      | 111 |
| A)-Etude de la demande des particuliers.....                                                         | 111 |
| B)- L'analyse des engagements.....                                                                   | 111 |
| III-3-1-2- Le traitement des crédits immobiliers pour 2011.....                                      | 112 |
| A)- Etude de la demande des particuliers.....                                                        | 112 |
| B)- L'analyse des engagements.....                                                                   | 113 |
| III-3-1-3-Le traitement des crédits immobiliers pour 2012.....                                       | 113 |
| A)-Etude de la demande des particuliers.....                                                         | 113 |
| B)- L'analyse des engagements.....                                                                   | 114 |
| III-3-1-4-Le traitement des crédits immobiliers pour 2013.....                                       | 114 |
| A)- Etude de demande des particuliers.....                                                           | 114 |
| B)- L'analyse des engagements.....                                                                   | 115 |

|                                                                                                             |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| III-3-1-5-Le traitement des crédits immobiliers pour 2014.....                                              | 116   |
| A)- Etude de la demande des particuliers.....                                                               | 116   |
| B)- L'analyse des engagements.....                                                                          | 116   |
| III-3-1-6-Le traitement des crédits immobiliers pour 2015.....                                              | 117   |
| A) -L'étude de la demande des particuliers.....                                                             | 117   |
| B)- Analyse des engagements.....                                                                            | 117   |
| III-3-2-L'analyse de la situation cumulative des crédits accordés aux particuliers<br>durant 2010-2015..... | 118   |
| <b>Conclusion générale</b> .....                                                                            | 122   |
| <b>Bibliographie</b> .....                                                                                  | 124   |
| <b>Annexes</b> .....                                                                                        | I-XII |