

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



*Département des sciences de gestion*



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

*Spécialité : Management Bancaire*

***Thème :***

***Le financement bancaire d'un crédit Immobilier***

***Cas : De la CNEP – Banque « 205 » D E M***

***Élaboré par :***

LAOUDI Akli-Yanis

***Encadré Par :***

Mr KHAMMES . A

**Membres du jury :**

Président : ZERKHEFAOUI Lyas, MCA, UMMTO

Rapporteur : Mr KHAMMES Abdennour, MMA, UMMTO

Examineur : GUELMINE Mohamed-Hichem, MCA, UMMTO

**Soutenu le : 11/09/2024**

***Année Universitaire 2023/2024***

## ***Remerciements***

*Je remercie tout d'abord Dieu le tout-puissant pour m'avoir donné la santé, le courage, la volonté et la patience de mener terme ce travail.*

*Ma profonde reconnaissance s'adresse à mon Encadreur*

*MR KHAMESS, pour le suivi de mon travail, son aide, ses conseils et sa disponibilité.*

*Je remercie tous les membres du jury pour avoir accepté d'examiner et d'évaluer mon modeste travail.*

*Je remercie également toute l'équipe pédagogique de l'université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou et les intervenants professionnels responsables de ma formation.*

*Je tiens à remercier l'ensemble du personnel de la CNEP de Draa-el –Mizan .MR AIMEUR en particulier*

*. Je suis très reconnaissant envers toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin : la réalisation de ce travail*

## Liste des abréviations

<i><b>Abréviation</b></i>	<i><b>Signification</b></i>
AAP	Accession aidée à la propriété
AADL	L'Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement
APC	l'Assemblée Populaire Communale
BDL	Banque Développement Local
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
BNA	Banque National d'Algérie
CNEP	La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNL	La Caisse Nationale de Logement
CPA	Crédit Populaire Algérie
CRM	Customer Relationship Management
CTC	Contrôle Technique des Constructions
DAB	Distributeurs Automatiques des Billets
DEM	Draaelmizan
ENPI	Entreprise Nationale de Promotion Immobilière
EPE	Entreprise Publique Economique
EPLF	Entreprise de Promotion du Logement Familial
EPIC	Etablissement Public Industriel et Commercial
FGCMPI	Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière
FNPOS	Fonds National de Péréquations des Œuvre Sociales
OPGI	Officiel de Promotion et de Gestion Immobilière
PCBEP	Prêt Cession Bien Entre Particuliers
PIP	Promotion Immobilière Privée ou Publique
POCBEP	Prêt Ordinaire Cession Bien Entre Particuliers
SATIM	Société d'Automatisation de la Transaction Interbancaire et de Monétique
SIG	Système Interbancaire de Gestion
SGCI	Société de Garantie du Crédit Immobilier
VSP	Vente Sur Plan

## **Liste des tableaux**

<b>Tableau 1 :Tableau représentatif des modalités de transfert de crédits (modele CNEP)</b>	<b>40</b>
<b>Tableau 2 : Pièces à fournir pour constitution de dossier «demande de prêt ».....</b>	<b>44</b>
<b>Tableau 3 : l'identification du demandeur .....</b>	<b>47</b>

## Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire.....</b>	<b>5</b>
Section1 : concept fondamentaux relatifs à la banque.....	6
Section 02 : le financement bancaire .....	12
<b>Chapitre II : Le marché de l’immobilier en Algérie .....</b>	<b>18</b>
Section 01 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobiliers .....	19
Section 02 : Le financement de marché de l’immobilier en Algérie .....	25
<b>Chapitre III : Modalités d’octrois de crédit à la CNEP banque .....</b>	<b>35</b>
Section 01 : présentation de l’agence DEM .....	36
Section 2 : L’étude d’un dossier de financement d’un crédit immobilier par la CNEP- banque.....	47
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>52</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>55</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>58</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>66</b>

# **Introduction générale**

Le secteur immobilier joue un rôle crucial dans l'économie d'un pays, en contribuant non seulement à la satisfaction des besoins fondamentaux de logement mais aussi à la dynamisation de divers autres secteurs économiques. En Algérie, la demande pour l'acquisition de biens immobiliers a connu une croissance significative au cours des dernières décennies, en partie en raison de la croissance démographique et de l'urbanisation rapide.

Dans ce contexte, le financement de l'immobilier devient un enjeu majeur. Les établissements financiers, en particulier les banques, jouent un rôle essentiel dans la facilitation de l'accès à la propriété par le biais des crédits immobiliers. La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) Banque, en tant qu'acteur clé du secteur bancaire en Algérie, offre divers produits et services destinés à répondre aux besoins des acquéreurs potentiels

Ce mémoire se propose d'examiner le financement des crédits immobiliers en Algérie à travers l'étude de cas de la CNEP Banque. L'objectif principal est de comprendre les mécanismes de financement, les conditions d'octroi de crédit, ainsi que les défis et les opportunités rencontrés par les emprunteurs et la banque elle-même. En outre, cette étude permettra de mettre en lumière les stratégies adoptées par la CNEP Banque pour soutenir le marché immobilier et répondre aux attentes de ses clients.

Pour atteindre cet objectif, nous procéderons à une analyse approfondie des politiques de crédit immobilier de la CNEP Banque, en examinant les critères d'éligibilité, les taux d'intérêt appliqués, les garanties exigées, ainsi que les délais et les procédures de traitement des demandes. De plus, nous analyserons l'impact de ces politiques sur les emprunteurs, en tenant compte des aspects socio-économiques et des conditions du marché immobilier algérien.

Ce travail de recherche s'articulera autour de plusieurs axes. Dans un premier temps, une revue de la littérature sur le financement immobilier et les pratiques bancaires en Algérie sera réalisée. Ensuite, nous présenterons la méthodologie adoptée pour notre étude de cas, avant de passer à l'analyse des données collectées auprès de la CNEP Banque. Enfin, nous discuterons des résultats obtenus.

L'objectif recherché de notre travail étant de mieux comprendre le monde des crédits immobiliers et de suivre de plus près les démarches appliquées au niveau des banques pour l'octroi de ces crédits.

Suite a ces faits, nous avons décidé de s'engager dans une étude qui s'articule autour du rôle des banques dans le financement des crédits immobiliers aux particuliers sous la problématique :

**Comment la CNEP banque de Draa -el- Mizan procède pour l'évaluation des crédits immobiliers ?**

Plus précisément, on tentera d'apporter des réponses aux questions secondaires suivantes :

- En quoi consistent les crédits immobiliers ? et quelles sont les différentes formules offertes par ce type de crédit ?
- Quels sont les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers ?
- Et enfin, comment se fait le traitement d'une demande de crédit au niveau de la CNEP-Banque ?

Pour répondre à la problématique générale et les questions secondaires de notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- H1 : La CNEP- Banque offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier ?
- H2 : Les conditions d'accès au crédit immobilier auprès de la CNEP-Banque sont assez complexes ?
- H3 : La CNEP-Banque dispose de moyens diversifiés lui permettant de se prémunir contre le risque de crédit immobilier ?

**Méthodologie de recherche**

Dans le but d'apporter des réponses satisfaisantes à notre problématique, nous allons procéder par la décomposition de notre travail en trois chapitres

D'abord, dans le premier chapitre, nous essayerons d'introduire le concept de la banque dans la première section, nous allons définir la banque, son rôle et ses différentes fonctions dans la deuxième section nous allons parler sur le financement bancaire, nous allons définir le financement bancaire, la relation banque-entreprise et banque-particulier en mettant l'accent sur la place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises et l'intérêt de la relation client dans la relation banque-particulier.

Ensuite, le deuxième chapitre sera consacré au marché de l'immobilier en Algérie dans lequel nous allons nous étaler sur les généralités concernant l'offre et la demande, la situation démographique et les revenus des ménages ainsi que sur les intervenants dans le secteur de l'immobilier. Dans la deuxième section nous allons exposer l'évolution chronologique du financement et l'évolution de la législation adaptée à la politique de l'Etat Algérien.

Nous allons aussi aborder la situation actuelle de marché immobilier en Algérie à travers le nouveau cadre institutionnel ayant pour but d'améliorer le système du financement et se prémunir aux risques liés au recouvrement cela avec la création de La caisse nationale de logement (CNL) et La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »

Dernièrement dans le troisième chapitre nous aborderons une présentation et étude de cas d'un crédit immobiliers en Algérie, cas de la CNEP-banque. Dans la première section nous présenterons l'organisme d'accueil qui est la CNEP-banque, son historique d'évolution sa structure et le service crédit au sein de l'agence « 205 » Draa-el-mizan La deuxième section traitera l'étude d'un dossier de financement d'un crédit immobilier par la CNEP-banque, nous allons nous intéresser à l'étude d'un cas pratique dont l'objet est une demande de crédit d'acquisition d'un logement « VSP » vente sur plan

En résumé, ce mémoire vise à apporter une contribution significative à la compréhension des dynamiques du marché immobilier algérien et à offrir des perspectives pour renforcer le rôle des banques.

# **Chapitre 1 :**

## **Généralités sur la banque et le financement bancaire**

## Introduction

La banque est un établissement financier qui fournit des services bancaires notamment le dépôt le crédit et le paiement.

La banque joue un rôle primordial dans le processus d'évolution économique et d'innovation.

La banque se trouve ainsi au centre de la création monétaire par l'octroi de crédit et ceci en transformant des ressources à court terme en emplois à long terme

La banque permet la gestion des paiements et la fourniture de services financiers tels que la gestion de patrimoine et les conseils en investissement. Elles agissent également comme intermédiaires financiers, en canalisant les fonds des épargnants vers les emprunteurs, ce qui favorise la croissance économique.

Banques ont un rôle majeur pour la gestion des risques, c'est-à-dire, quand elles prêtent, elles ont une relation directe avec l'emprunteur. Quand elles octroient un prêt, elles évaluent le risque. Les banques font de la gestion des risques, sa fonction continue sur la surveillance du risque jusqu'à l'extinction du prêt.

### Section1 : concept fondamentaux relatifs à la banque :

La banque est un outil crucial pour des décideurs économique la banque est un établissement financier ayant pour objet et procurer des services financiers aux agents économique la définition d'une banque n'est pas un chose facile c'est-à-dire que la définition change selon l'optique adapté économique ou juridique

#### 1. Définition de la banque :

Selon J.V.Capul Et O.Garnier :« La banque est une entreprise d'un type particulier qui Reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leur moyen de Paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts »<sup>1</sup>

Donc la banque est une entreprise qui a une activité financière, elle reçoit des fonds et fournit des services bancaires.

---

<sup>1</sup> CAPUL.J. V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994, p 20.

### 1-1. Définition juridique de la banque :

Dans une définition plus juridique, « les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque telle que définie par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaires correspondantes »

Aux termes de la loi 10-90 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, sont considérées comme banques toutes personnes morales qui ont pour profession habituelle les opérations de banque qui sont :

- Collecter au près des tiers des fonds en dépôts qu'elles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée
- Effectuer dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les Opérations de change et de commerce extérieur ;
- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, à la souscription, Achats, gestion, garde et vente de valeur mobilière et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale tout service destiné à faciliter

L'activité de sa clientèle.

### 1-2. Définition économique de la banque :

« Les banques sont des intermédiaires financiers dotés du pouvoir de création monétaire c'est-à-dire de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable »<sup>1</sup>

Après avoir défini la banque, nous allons procéder à la compréhension du rôle de la banque ainsi que les différents types de banques et les fonctions qu'assument les banques

## 2. Le rôle des banques :

Les banques sont des entreprises de services, leur succès dépend de leur capacité à identifier des attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif<sup>2</sup>. Si on prend le cas des banques algériennes, leur rôle se limite principalement à collecter des dépôts et accorder des crédits, on peut distinguer cinq missions des banques<sup>3</sup>

### 2-1. La gestion du système de paiement :

Les banques gèrent tout le système comptable qui permet d'enregistrer les flux monétaires entre agents économiques tel que : la gestion des opérations de change, la gestion de dépôts, la garde de valeurs.

---

<sup>1</sup> Beitone Alain, Christine Dollo, Jean-Pierre Guidoni, Alain le Gardez « Dictionnaire des sciences économiques »

<sup>2</sup> P.Garsnault et S.Priani « la banque fonctionnement et stratégie » éd : economica Paris 1997, page 35.

<sup>3</sup> Alise Imogen, « traitement d'un dossier de crédit d'exploitation. Cas Banque Extérieure d'Algérie », mémoire de licence en sciences commerciales, Université d'Oran, 2010, p18.

**2-2. Mission d'intermédiaire :**

Elle est essentielle et s'avère directement liée à la transformation des ressources collectées (Dépôts reçus) en crédit, avec lesquelles les banques financent les projets d'investissements et d'exploitation, tout en prenant la précaution de fixer les échéances.

**2-3. Mission d'assurance :**

Cette mission s'exerce vis-à-vis des clients de la banque et du risque d'insolvabilité de ceux-ci et lorsque ce risque est matérialisé, la banque peut intervenir en fournissant les liquidités sans lesquels le client serait défaut, cette assurance implicite peut prendre plusieurs formes allant de l'autorisation de découvert à l'escompte d'effets en passant par la signatures d'un accord de substitution pour les entreprises engagées dans un programme d'émission des titres.

**2-4. Mission de conseil :**

Cette mission est de plus en plus valorisée en raison de :

- La complexité des opérations financières et des tendances observée de faire des directions financières des centres de profits les entreprises à solliciter l'avis d'experts financier que les banques, par leurs tailles et leurs positions privilégiées sont les mieux à même d'employer.

- La standardisation de certaines activités autorisées une migration naturelle de ces activités des organisations(bancaires) vers les marchés(financiers) imposant aux premières une spécialisation dans les conseils et l'offre de produits sur mesure sous peine de marginalisation ou de disparition pure et simple.

**2-5. Mission de politique :**

Le système bancaire et par les ressources qu'il mobilise à la capacité de financer l'état que ne peuvent avoir les agents économiques pris individuellement ; par conséquent les banques se limitent au financement des Lans d'investissement et de production des entreprises arrêtées par l'état.

### 3. Typologie des banques

On recense plusieurs formes d'organisation des banques<sup>1</sup> : les banques publiques, les banques coopératives, les banques commerciales...

#### 3-1. La banque publique

Il s'agit des sociétés bancaires détenues par l'Etat ou par des organismes publics. Elle se distingue de la banque commerciale par son type d'actionnariat, mais souvent aussi par certaines missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics.

Exemples : la BNA et la BEA... en Algérie et la banque postale, la caisse des dépôts et les crédits municipaux en France.

#### 3-2. La banque commerciale

Les banques commerciales sont des sociétés constituées d'un capital détenu par des actionnaires extérieurs à leur clientèle, par opposition aux banques coopératives.

La banque commerciale a pour but de réaliser des bénéfices commerciaux. Les banques commerciales peuvent être cotées en bourse : la grande majorité d'entre elles l'est. En effet une banque commerciale peut être une banque internationale, nationale et régionale.

Elle propose différents produits financiers tels que les crédits, les placements et l'épargne ainsi que les assurances (vie, automobile, habitation). Nous citons en exemple de banque commerciale la société générale.

#### 3-3. La banque coopérative

Il s'agit de la banque dont la propriété est collective et dans laquelle le pouvoir est démocratique. Les dirigeants d'une banque coopérative sont élus par les sociétaires avec le principe d'élection « une personne, une voix » et les décisions sont prises en assemblée générale.

La banque coopérative se caractérise par une gestion très décentralisée et locale et a pour atout de mieux connaître les besoins et les attentes de ses clients. C'est un acteur du développement durable et de la responsabilité sociale comme la lutte pour l'emploi et contre l'exclusion sociale. Nous citons en exemple la CNEP, la BDL

---

<sup>1</sup> 10BELAID.MC, « Comprendre la banque » édition pages bleues, 2015, p 08.

### **3-4. La banque centrale**

La banque centrale d'un pays est une institution chargée par l'Etat de décider d'appliquer la politique monétaire. Elle joue tout ou partie des trois rôles suivants :

- Assurer l'émission de la monnaie fiduciaire et contribuer ainsi à fixer les taux d'intérêt.

- Superviser le fonctionnement des marchés financiers, assurer le respect des réglementations du risqué (ratio de solvabilité) des institutions financiers (en particulier les banques de dépôt)

- Jouer le rôle de prêteur en dernier ressort en cas de crises systémiques.

- Les banques centrales n'ont pas de rôle strictement identique ou la même organisation dans tous les pays ; elles peuvent notamment partager leurs pouvoirs avec d'autres institutions. Exemple : la banque centrale d'Algérie.

## **4. Les fonctions de la banque :**

### **4-1. La collecte des dépôts :**

La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteur

. On distingue deux types de dépôts :

- Les dépôts à vue : ce sont des dépôts ou le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes cheque, les comptes courants).

- Les dépôts à terme : contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à termes constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposés au niveau des banques pour une période déterminée ou fixe à l'avance.

### **4-2. L'octroi des crédits :**

La distribution des crédits est l'activité principale d'une banque, cette dernière peut faire appel au marché interbancaire, ou à la banque centrale pour se refinancer.

La loi N° 86/12 du 19/08/1986, définit le crédit comme <sup>1</sup> « tout acte par lequel un établissement habilité à ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ».

Les banques proposent différents crédits aux agents économiques selon leurs activités de consommation ou de production, on distingue :

- Les crédits aux entreprises : les crédits de fonctionnement et les crédits d'investissement

- Les crédits aux particuliers : les crédits de trésorerie et crédits de l'habitat ou crédit immobilier.

#### **4.3. Les opérations financières :**

La banque intervient souvent pour conclure des opérations financières, soit pour le compte de ses clients moyennant une rémunération qui est matérialisée par des commissions sur l'opération elle-même, soit pour son propre compte.

En général il est recensé les opérations financières suivantes :

- L'émission d'obligations et leurs négociations
- L'émission d'actions et leurs négociations
- Les opérations de changes entre les différentes devises
- Les opérations de placements ainsi que la gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et /ou pour son propre compte.

Les banques occupent une place centrale dans le système économique vue son rôle qui consiste en l'octroi des crédits pour des agents économiques à fin de réaliser leurs projet les banques ont su répondre aux besoins des clients en proposant une large gamme de produit.

---

<sup>1</sup> OUAKED Lydia, « Essai d'analyse des déterminants de l'efficacité bancaire : Cas des banques Algériennes

## **Section 02 : le financement bancaire**

### **Introduction**

Le financement bancaire occupe un rôle central dans le développement de l'économie, le financement est couramment utilisé pour soutenir diverses activités telles que l'expansion des entreprises et de l'achat de biens immobiliers. Les conditions de financement bancaire varient en fonction de facteurs tels que le montant emprunté, la durée, le risque associé à l'emprunteur et les conditions économiques générales.

#### **1. Définitions du financement bancaire :**

Le financement bancaire est une solution à laquelle l'entreprise recourt lorsque ses fonds mis en réserve ne suffisent pas à financer des projets d'investissement non prévus. Vu qu'elles se trouvent confrontées à l'obstacle de l'accès au financement externe, compte tenu des disponibilités financières limitées pour financer les efforts de recherche et développement ou les investissements liés à l'innovation <sup>7</sup>

D'une autre manière le financement bancaire ou emprunt bancaire est un mode de financement externe dans lequel un établissement financier va mettre à la disposition d'une entreprise une certaine somme d'argent, afin de l'aider dans sa création ou son développement. Avant de financer un projet, les banques exigent une étude de la rentabilité du projet et du niveau d'endettement de l'entreprise, l'existence de fonds propres suffisants conditionne l'octroi d'un prêt, et les conditions dans lesquelles il est accordé (taux d'intérêt, sécurité prise).

#### **2. Les clients de la banque**

Les clients de la banque, divers et variés dans leurs besoins et leurs attentes, forment l'essence même de son activité. Que ce soient des particuliers ou des entreprises.

##### **2-1. La relation banque-entreprise**

La relation entre la banque et l'entreprise représente un partenariat stratégique essentiel au fonctionnement de l'économie.

---

<sup>7</sup> Baali Kamel, « financement bancaire des petites et moyennes entreprises », licence en sciences de gestion, 2010, p16

### **2-1-1. L'intérêt de la relation Banque-entreprise**

Plusieurs auteurs admettent la mise en place d'une relation banque-entreprise comme une issue pour surmonter les difficultés d'approvisionnement en ressources financières des entreprises, la principale caractéristique d'un financement relationnel est que l'emprunteur est aussi client de la banque, ce qui permet à la banque de mieux exercer un contrôle sur les prêts de ce dernier.<sup>1</sup>

Rosa et Hagmann furent les premiers à étudier l'impact d'une telle relation sur des échantillons de GE subissant un rationnement de crédit de la part de leur banque. Ils arrivèrent à la conclusion qu'il existe une relation inversement proportionnelle entre le degré de rationnement de crédit et la qualité de la relation entre la banque et l'entreprise. Autrement dit, plus la qualité de la relation avec la banque est bonne, moins l'entreprise subit un rationnement de crédit<sup>2</sup>

Les critères les plus souvent utilisés pour matérialiser la relation banque-entreprise sont essentiellement quantitatifs à savoir durée de la relation, exclusivité de la banque, nombres de services<sup>3</sup>.

Les banques ont intérêt à maintenir le dialogue avec l'entreprise, pour permettre la continuité dans la relation pour prendre les décisions de crédits les plus adaptées, et pour surveiller l'évolution du risque une fois le crédit octroyé.

### **2-1-2. La place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises :**

Établir les préférences des entreprises en termes de marché d'endettement demande d'identifier au préalable les facteurs différenciant dette bancaire et dette directe. La plupart des modèles adoptent un cadre simplifié et raisonnent sur un seul des facteurs de différenciation suivants :

#### **2-1-2-1. Les coûts d'émission :**

Pour E. Detragiache [1994, p. 328], «la coexistence de la dette privée et de la dette publique n'a peut-être pas besoin d'être expliquée par des modèles sophistiqués : les petites

---

<sup>1</sup>Berger allen , Udell gregory, « relationship lending and lines of credit in small firm », 1995,vol.68,issue 3, p351

<sup>2</sup> Omri abdelwahed, bellouma meriem, « l'impacte de la relation banque-entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes », 2008, p95.

<sup>3</sup> NGNIKEU JULIE LANDRINE, « L'influence de la stratégie d'affaire sur le niveau et les déterminants de l'endettement des entreprises », Master en administration de travail, Université du Québec,2011 ,p66

entreprises doivent exclusivement utiliser de la dette privée parce que les coûts fixes de l'émission publique sont trop élevés <sup>1</sup>»

Les couts d'émission des placements de dette directe seraient plus élevés : l'émission publique donne lieu à des dépenses d'enregistrement et de souscription qui n'existent pas pour les emprunts bancaires alors que pour les placements importants, les coûts fixes plus élevés d'une émission de dette directe sont largement compensés par l'économie en termes de taux d'intérêt. Contrairement aux émissions moins importantes, les contrats bancaires offrent les meilleures conditions

### **2-1-2-2. La confidentialité des informations :**

Plusieurs modèles partent de l'idée que le recours à la dette bancaire permet de limiter l'information communiquée aux concurrents de l'entreprise. Cette caractéristique est appréciée diversement : certains auteurs pensent que la confidentialité de l'endettement bancaire est source de bénéfices pour l'emprunteur [O. Yosha 1995], alors que d'autres y voient une source de coûts [M. Berlin, A.W. Butler 1996].

Pour O. Yosha [1995], la dette publique présente deux inconvénients<sup>2</sup>

- La dispersion des créanciers augmente les coûts directs d'émission
- La plus large diffusion d'information augmente le risque d'une réaction indésirable des concurrents.

### **2-1-2-3. La négociabilité de la dette :**

Le choix du mode d'endettement peut également être expliqué par la différence de négociabilité entre les deux contrats : le contrat bancaire est plus « flexible » et permet d'éviter une liquidation systématique des entreprises en difficulté. Dans cette optique, les entreprises ayant le plus de chances de connaître des difficultés ou celles ayant le plus à perdre en cas de liquidation devraient opter pour un financement bancaire.

---

<sup>1</sup> VILANOVA (laurent) , « les limites de l'endettement bancaire » juin 1999, N°4 ,p.126.

<sup>2</sup> Jean-Daniel (GUIGOU), «Les vertus du financement bancaire : fondements et limites », juin 1999, Volume 2, N° 2, p.119.

#### **2-1-2-4. L'impact des contrats sur l'incitation des emprunteurs à agir de façon opportuniste :**

L'étude empirique de J. Houston, C.W. James [1996] confirme l'impact de ces problèmes potentiels de « hold-up » sur la structure d'endettement des grandes entreprises. En présence d'un monopole informationnel (une seule banque prêteuse), les entreprises les plus susceptibles d'être « exploitées » (celles ayant les plus fortes opportunités de croissance) sont celles qui recourent le moins à l'endettement bancaire. En revanche, en l'absence de monopole informationnel (plusieurs banques prêteuses), les entreprises ayant les plus fortes opportunités de croissance sont celles qui utilisent le plus le financement bancaire <sup>1</sup>.

Pour D. Besanko, G. Kanatas [1993]<sup>2</sup>, l'existence d'une structure d'endettement mixte (comprenant de l'endettement direct) provient de l'incapacité de la banque à s'engager ex ante sur une intensité de contrôle maximisant la Van des projets. Pour A. Boot, A. Thakor [1997], l'endettement direct fournit au détenteur d'un bon projet une information sur ses perspectives de réussite.

### **2-2. La relation banque-particulier**

La relation entre la banque et le particulier représente un pilier fondamental du système financier, caractérisé par une dynamique d'interaction et de confiance mutuelle.

#### **2-2-1. L'intérêt de la gestion de la relation client dans la relation banque-particulier**

La relation banque-particulier ne peut désormais être comprise sans tenir compte des outils informatiques qui l'encadrent, ce qui est incontournable dans les décisions de prêt et les conseillers sont soumis à des objectifs de ventes liées aux tendances comportementales décelées par les services marketing procédant à l'analyse informatique des données. Ce mode de relation avec les clients est appelé Customer Relationship Management (CRM), il vise à produire industriellement des relations personnalisées. Si les tenants du marketing se réjouissent de la généralisation de ces outils de connaissance approfondie des clients, certaines critiques sont formulées à leur égard : le travail des conseillers clientèle perd de son intérêt, ceux-ci n'étant plus que des interfaces entre les machines et les clients, qui de leur côté sont parfois mécontents de la perte relationnelle induite par le CRM<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Jean-Daniel (GUIGOU), 1999, *ibid.*, p124.

<sup>2</sup> Besanko david, kanatas george, « the review. financial studies », V.6, issue 1, p 213-232

<sup>3</sup> G. Gloukoviezoff, J.Lazarus, « Le relation bancaire avec la clientèle des particuliers: Sélection et captation du Client bancaire », mars 2006, v.2, p.2

La fidélisation est donc devenue un enjeu de rentabilité majeur pour les banques. Pour « attacher » leurs clients, les banques développent une image de marque, afin de proposer une identité spécifique, ou proposent des programmes de fidélisation. Mais par leur activité même, elles ont une forte capacité à les fidéliser : certains produits créent des barrières à la sortie, et la relation personnelle avec le banquier importe aux clients.

### **2-2-2. Les différents crédits accordés aux particulier :**

Les différentes formes de crédit octroyées aux particuliers reflètent la diversité de leurs besoins financiers et de leurs projets de vie.

#### **2-2-2-1. Crédit à la consommation :**

Le crédit à la consommation est un prêt amortissable et remboursable qui permet au client de financer ses besoins personnels soit en biens soit en services<sup>1</sup>. La somme prêtée est versée intégralement, en une seule fois, pour un montant, une durée de remboursement et un taux d'intérêt déterminé au départ, il se décline en plusieurs produits tels que : - Le Crédit affecté dont l'octroi est conditionné par l'acquisition d'un bien ou service (l'achat d'une voiture, des travaux, vacances, mouton de l'Aïd...). - Le prêt personnel qui n'est affecté à aucune dépense particulière dont le montant peut être utilisé librement par l'emprunteur - Le Crédit revolving ou crédit renouvelable offre une réserve d'argent permanente qui est mise à disposition du client, qui peut être utilisée en totalité ou en partie, et dont il ne faut jamais dépasser le montant autorisé, le client dispose d'une carte destinée à régler les achats auprès des commerçants affiliés

#### **2-2-2-2. Crédit immobilier**

Ce type de crédit est destiné à couvrir tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Généralement, le recours au crédit immobilier est motivé par une insuffisance de fonds, mais parfois il peut s'avérer être un choix judicieux pour d'autres raisons, dans le cas par exemple ou le placement du même montant rapporterait plus que le coût du crédit, ou afin de bénéficier d'un effet de levier financier dans le cas des personnes morales, ou tout simplement pour préserver son fond de roulement. Il faut savoir que dans le crédit immobilier, une garantie est toujours demandée par l'établissement de crédit \*

---

<sup>1</sup> Boufous Sawssan, « Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie », ISSN 2028-9324 Vol. 8 No. 2 Sep. 2014, pp. 728-735

**Conclusion**

Le financement bancaire joue un rôle crucial dans l'économie en fournissant aux entreprises et aux particuliers les ressources nécessaires à la réalisation de leurs projets. Il stimule la croissance économique, crée des emplois et contribue à l'amélioration du niveau de vie aussi. Le financement bancaire permet aux entreprises et aux particuliers d'accéder à des capitaux dont ils ont besoin pour financer leurs activités, leurs investissements et leur croissance. Les banques proposent une variété de produits de financement adaptés aux besoins spécifiques de chaque client, tels que des prêts à court terme, des prêts à long terme, des lignes de crédit et des cartes de crédit. Elles peuvent fournir des conseils financiers et une expertise à leurs clients pour les aider à prendre des décisions éclairées en matière de financement.

Les services bancaires sont facilement accessibles par le biais de succursales bancaires, de sites Web bancaires. Les banques assument un risque de crédit lorsqu'elles accordent des prêts, ce qui peut les amener à exiger des garanties ou à refuser des prêts à des emprunteurs jugés à risque.

## **Chapitre II :**

### **Le marché de l'immobilier en Algérie**

## **Introduction**

Le secteur de l'habitat en Algérie prend une place majeure dans les enjeux socio-économiques. Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable, ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers. L'immobilier représente un moteur essentiel pour tout développement de l'économie de chaque pays

### **Section 01 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobiliers**

L'immobilier est un secteur clé de l'économie qui englobe l'ensemble des activités liées à la propriété foncière et bâtie. Il s'agit de l'achat, la vente, la location, et la gestion de biens immobiliers. Le marché immobilier est influencé par divers facteurs économiques, démographiques, financiers, et réglementaires, et joue un rôle crucial dans le développement urbain et la planification des villes.

#### **1. Définition du marché immobilier**

C'est le lieu où sont échangés les biens immobiliers tels que les terrains, les locaux, les maisons...

Donc on définira le marché immobilier comme étant <sup>1</sup>: « Le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend essentiellement des facteurs liés à la démographie, les revenus, les taux d'intérêt et la fiscalité, auxquels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à elle, évolue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles. La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir politique pour lequel l'immobilier est un secteur particulièrement attrayant ».

L'étude de l'offre et de la demande sur le marché immobilier peut être présentée comme suit :

---

<sup>1</sup> Hassani Nouri, Le financement bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire master en sciences économiques, option Economie monétaire et bancaire, université Abderahmane Mira, Béjaïa, 2019/2020, p32.

### **1.1. La demande.<sup>1</sup>**

La détermination de la demande sur le marché de l'immobilier dépend essentiellement des facteurs suivants

#### **1.1.1. Le facteur démographique**

Il permet de déterminer les besoins sociaux d'une nation le niveau de la demande, ainsi que les prévisions des besoins en logement neufs.

#### **1-1-2. Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt**

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

- Un effet de levier, dans le cas d'une baisse des taux, qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire ;
- Un effet de masse dans le cas d'une hausse du taux d'intérêt, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres moyens.

### **1.2. L'offre**

La détermination de l'offre dépend essentiellement du coefficient d'occupation du sol et de la disponibilité du foncier car les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments.

Elle dépend aussi de la capacité financière des entreprises de construction et de la fabrication de matériaux de construction.

## **2. Les intervenants sur le marché immobilier<sup>2</sup>**

- Jusqu'à la fin des années 1980, l'état était le seul intervenant sur le marché immobilier.

- Et après les réformes entreprises, le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement, et la commercialisation. Cette opération est répartie entre différents intervenants.

---

<sup>1</sup> Ait Abed Akila ; Aezem Kahina, «Le financement des projets immobiliers par la CNEP-Banque : Cas de crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence Ben M'Hidi Tizi-Ouzou », Master en sciences commerciales, Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, 2014/2015, p7

<sup>2</sup> Idem, p8

## 2-1. Les intervenants temporaires

- Avant la mise en place d'un nouveau dispositif immobilier, l'Etat était le seul intervenant sur le marché immobilier.
- Après les réformes sur les entreprises, les processus de l'opération immobilière (production, financement, commercialisation) est reparti entre différents intervenants.

### 2-1-1. Le maître d'ouvrage<sup>1</sup>

C'est conformément à l'article 07 du décret législatif 94/07 du 18 mai 1994, relatif aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte : « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou de transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire ».

Le maître d'ouvrage, appelé également « donneur d'ordre » a pour missions :

- Le règlement des tâches administratives ;
- Le suivi technique et financement, du projet ;
- La sélection de l'entreprise de réalisation.

Le maître d'ouvrage peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte dans le cas des particuliers ou le vendre à des ménages dans le cas d'un promoteur ou d'une entreprise de promotion immobilière comme l'officiel de promotion et de gestion immobilière (l'OPGI).

### 2-1-2. Le maître d'œuvre<sup>2</sup>

Il est désigné par le maître de l'œuvre pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux.

Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude.

### 2-1-3. L'entreprise de réalisation

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain, conformément aux clauses du contrat établi avec le maître d'ouvrage.

---

<sup>1</sup> Mahiou Samira, Manuel de crédit immobilier, 2012.

<sup>2</sup> Idem, 2012.

#### **2-1-4. Le promoteur**

Conformément à la note d'inscription N° 01/2010 du 23 février 2010 relative aux procédures de traitement des crédits aux promoteurs, le promoteur est toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière.

Les Promoteurs sont aussi considérés comme étant des commerçants à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations de la promotion immobilière pour la satisfaction de leurs propres besoins.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers :

##### **2-1-4-1. Promoteurs privés**

Ce sont des privés exerçant l'activité de promotion immobilière. En Algérie, leur participation qui ne dépassait pas les 10%, il ya quelques années ne cesse de s'accroître.

##### **2-1-4-2. Promoteurs publics**

Ce sont des organismes étatiques qui interviennent dans la politique menée par le gouvernement dans le cadre du logement social promotionnel.

En Algérie, ils sont représentés par : L'Office de Promotion et de Gestion Immobilières (OPGI), Entreprise de Promotion du Logement Familial (EPLF), l'Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement (AADL), Entreprise Nationale de Promotion Immobilière (ENPI), L'assurance RIMMO (ex CNEP RIMMO) ...

#### **2-2. Les intervenants permanents**

Les intervenants permanents, présents de manière constante dans le paysage financier, jouent un rôle essentiel dans le fonctionnement et le développement économique.

##### **2.2.1. L'arpenteur géométrique**

Il a pour rôle la préparation d'un document qui contient les coordonnées géométriques du terrain<sup>1</sup>.

##### **2.2.2. L'expert immobilier**

Il a pour mission l'élaboration d'un rapport officiel fournissant la valeur actuelle et exacte du bien pour fin de financement.

---

<sup>1</sup> Jean-Jacques, Eortunat, Christel, Jean.Varnet, Lexique pratique du financement de l'immobilier. Paris, revu bancaire, 2003, p74.

Toute anomalie et désuétude pouvant affecté la valeur de la garantie doivent être signalée au prêteur.

### **2.2.3. Le notaire**

Il est considéré comme l'un des auxiliaires de justice, il a pour rôle de :

- Rédiger la promesse de vente ;
- Etablir l'acte de vente et l'acte hypothécaire ;
- Examiner les titres ;
- Faire signer les parties ;
- Enregistrer la garantie
- Fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

### **2.2.4. L'Assemblée Populaire Communale (APC)**

L'APC est une institution étatique qui a pour rôle l'émission des certificats de conformité et les permis de construire.

### **2.2.5. La conservation foncière**

C'est un organisme étatique dont le rôle est de déterminer de faire connaître par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et d'autres droits réels existant sur les immeubles et d'inscrire les garanties d'hypothèque au profit des créanciers.

## **2-3- Autres**

### **2.3.1. Etablissement prêteurs**

Les Banques, Etablissements Financiers et institutions financières participent au financement de l'immobilier soit par l'octroi de prêts bancaires, d'aides non remboursables ou de subventions tout en mettant en œuvre une stratégie de financement dédiée aux particuliers et aux promoteurs telle que l'aide du Fonds National de l'Habitat (CNL) et de la Fonds d'Équité pour l'Entreprise Sociale (F.N.P.O.S)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Jean-Jacques, Eortunat, Christel, Jean.Varnet, op.cit., p74.

### **2.3.2. Les organismes de contrôle**

L'Etat algérien a mis en place des organes d'inspection chargés de vérifier la conformité des ouvrages aux normes internationales.

Le principal organe de contrôle en Algérie est le contrôle technique des constructions (CTC)<sup>1</sup>, établissement public à caractère industriel et commercial, créé par l'ordonnance n° 71-85 bis du 29 décembre 1971 puis restructuré par le décret n° 86-208 du 19 août 1986.

### **2.4. Segmentation du marché immobilier**

Le marché immobilier en Algérie est l'un des marchés qui se caractérise par, certaines caractéristiques, car il a sa propre nature commerciale. Il est divisé en deux, marchés :

- Le marché primaire ;
- Le marché secondaire.

#### **2.4.1. Le marché primaire**

Ce marché est également appelé "marché de la construction neuve" car il s'agit d'un marché dans lequel des biens neufs qui n'ont pas été occupés auparavant sont proposés à la vente ou à la location.

Ils sont proposés sur le marché primaire principalement et directement par des sociétés de promotion immobilière.

Les candidats peuvent être des particuliers ou des entreprises

#### **2.4.2. Le marché secondaire**

Ce marché est aussi appelé marché de seconde main, dans lequel s'effectuent des achats, des reventes ou des locations autour d'immeubles déjà en exploitation, dans le rôle du financement bancaire sur ce marché et permettant aux particuliers d'acquérir des logements anciens par le biais de prêts hypothécaires.

---

<sup>1</sup> Ordonnance n° 71-85 bis du 29 décembre 1971, restructuré par le décret n° 86-208 du 19 août 1986

## **Section 02 : Le financement de marché de l'immobilier en Algérie**

On va exposer dans cette section l'évolution du marché immobilier en Algérie, en mettant l'accent sur ces mesures de réorganisation et de restructuration de l'environnement du financement.

### **1. L'Etat Algérien et sa politique de financement**

L'environnement du financement a été marqué par deux périodes

#### **1.1. Période avant 1986 : monopole de l'Etat sur le marché immobilier**

Le secteur de l'habitat a souffert après l'indépendance du monopole étatique. La participation de l'Etat était très présente dans tous les niveaux : la gestion, le financement, la production, l'attribution...etc.

Toutefois, malgré les sommes colossales engagées par l'Etat, le déficit reste néanmoins important. C'est pourquoi, en 1971, en plus de la collecte de l'épargne, la CNEP s'est vue attribuer la mission de financement du logement social, ce qui a encouragé les ménages à épargner afin d'acquérir un logement auprès de cette institution, si bien qu'entre 1973 et 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le trésor public et à 25% par la CNEP. Suite à sa persévérance, la CNEP s'est vu confier en 1981 deux tâches supplémentaires :

- Le financement des particuliers pour la construction de logement.
- Le financement de l'habitat promotionnel sur fonds d'épargne au profit exclusif des épargnants.

Toutefois, durant cette période, le financement direct de l'habitat n'a pas noté la participation des banques commerciales.

Celles-ci participaient indirectement dans le financement des entreprises de bâtiments.

#### **1.2. Période d'après 1986**

##### **1.2.1. La loi sur la promotion immobilière 86/07**

La loi 86-07 sur la promotion immobilière du 04 Mars 1986 visait à agrandir le champ d'intervention en matière de logements aux différentes institutions afin d'alléger le poids qui pesait sur l'Etat.

Elle avait pour objectif d'encourager les promoteurs publics et privés à participer directement à la deuxième phase de l'opération immobilière qui est la production de logements, faire participer le citoyen dans le financement de son logement.

Mais cette loi n'a pas connu le succès escompté et cela à cause des quelques limites suivantes :

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

- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;

- les prix étaient trop élevés et dépassaient les prix prévisionnels ce qui menait les banques à octroyer des crédits additionnels. Aussi les prix élevés causaient la mévente des logements.

- L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

Pour ces limites, les pouvoirs publics ont été obligés de modifier ce texte quelques années plus tard.

### **1.2.2. La loi bancaire de 1986**

La loi du 19 Août 1986 définit les banques et les établissements financiers comme étant des personnes morales habilitées à effectuer à titre professionnel habituel des opérations de banques.

Cette loi bancaire est venue lever la spécialisation des banques afin de permettre l'épanouissement et le développement du secteur bancaire, elle classe établissements de crédits en deux catégories :

- Les établissements de crédits à vocation universelle qui ont pour mission principale la réception de tout type de dépôts du public et d'accorder tout type de crédit à n'importe quelle durée.

- Les établissements de crédits spécialisés qui ne collectent que certaines ressources et ne consentent que les catégories spécifiques de crédit (cas de la CNEP).

Malgré la promulgation de cette loi, les banques sont toujours restées réticentes à l'égard de la diversification de leurs activités.

### **1.2.3. La loi 90-10 sur la monnaie et de crédit du 14 Avril 1990**

La loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit en vertu de ses articles 114 et 115 est venue pour lever la spécialisation des banques et des établissements financiers.

En vertu de cette loi, leurs activités sont clairement définies, il en est de même pour la codification des opérations de banque et de crédit (article 110 à 113).

La CNEP devra selon la présente loi (article 202) mettre ses statuts en conformité avec les dispositions légales prévues, afin de consolider son statut d'institution de recueil et de développer son créneau naturel de financer l'habitat avec les demandeurs Potentiels (entreprises et ménages).

Les banques ont aussi tôt essayé de diversifier leurs activités, seulement elles ont négligé et mis à l'écart le secteur de l'habitat et ce à cause de la situation critique de ce secteur ainsi que la nature très risquée des crédits hypothécaires (leurs durées, les risques, le refinancement...).

Pour remédier à cette situation, les autorités ont introduit des réformes qui visaient à impliquer d'avantage le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place des crédits immobiliers aux particuliers mais aussi à créer des institutions financières destinés au financement du logement (SRH<sup>1</sup>) et leurs garanties(SGC<sup>2</sup>).

### **1.2.4 -La loi 93-03 relative à l'activité immobilière**

Après l'échec qu'a connu la loi 86/07 du 04 mars 1986, une nouvelle loi sur la promotion immobilière est venue alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf.

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

Dans son article 03, la loi 93/03 du 1er mars 1993 a qualifié la promotion immobilière de « activité économique » régie par le code du commerce et est ouverte toute personne

---

<sup>1</sup> Société de refinancement hypothécaire

<sup>2</sup> Société de garantie du crédit immobilier

physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux agents économiques.

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

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

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

## **2. Le nouveau schéma du financement de l'immobilier**

Ce schéma a porté sur :

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

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

- des promoteurs par la mobilisation de son autofinancement ;

- des acquéreurs par la mobilisation de leurs apports personnels ;

- du concours bancaires.

- La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier.

Ce dernier point fera l'objet de la section suivante, car il représente un élément essentiel qui nous permettra de comprendre le rôle important que jouent ces institutions pour faciliter l'octroi du crédit immobilier.

## **3. Le nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier en Algérie.**

L'Etat a introduit de nouvelles réformes qui avaient pour but d'améliorer les systèmes de financement du logement par la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées telles que :

- La Caisse Nationale de Logement (CNL) ;

- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

;

- La Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) ;
- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) ;
- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM).

### **3.1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »**

#### **3.1.1. Présentation**

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), créée par le décret législatif n°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994. Elle est Placée sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme<sup>1</sup>

#### **3.1.2- Ses missions**

La Caisse Nationale du Logement, dispose des attributions suivantes :

- Gérer les aides et le financement de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de promotion du logement à caractère social, de loyer, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et maintenance du cadre bâti.

- Promouvoir toutes formes de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la recherche et mobilisation de sources de financement autres que budget

- De réaliser toutes études, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés et favoriser les actions d'informations d'échanges d'expérience et de rencontres pour la promotion et le développement de l'habitat.

#### **3.1.3- Ses interventions**

Dans le cadre des missions qui lui sont confiées, la CNL gère l'ensemble du système d'aides à la pierre et d'aides à la personne dans le domaine du logement.

Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :

- De logements sociaux participatifs ;

---

<sup>1</sup> : Donné du site officiel de la CNL [www.cnl.gov.dz](http://www.cnl.gov.dz)

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

### **3.1.4 Le montant de l'aide**

« Le montant de l'aide frontale accordée par la caisse nationale du logement pour l'acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur, ou la réalisation, en auto construction en milieu rural, est fixé à 700.000,00 DA. 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 700.000,00 DA par logement.<sup>1</sup> »

## **4. La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »**

### **4.1 Présentation**

Créée le 05 octobre 1997 dans le cadre global de restructuration du secteur financier, La SGCI est une entreprise publique économique (EPE), société par actions

(SPA) de droit privé, avec un capital de 1.000.000.000 DA. Ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et CNEP) et les compagnies d'assurance publiques

(SAA, CAAR, CCR et CAA La SGCI a été créée dans le cadre du développement du crédit hypothécaire en Algérie en facilitant l'accès au crédit immobilier pour le consommateur.

La SGCI est une société d'assurance qui garantit la banque contre l'insolvabilité de leurs clients ayant bénéficiés de crédits hypothécaires et elle couvre le risque relatif au crédit moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculé en fonction du ratio : prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru.

### **4.2 Les produits de la SGCI**

La SGCI met à la disposition des banques deux produits :

---

<sup>1</sup> Article 5 de l'arrêté interministériel du 13 septembre 2008 fixant les modalités d'application du décret exécutif n° 94-308 du 28 RABIE ETHANI 1415 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier des ménages

#### **4.2.1 -L'assurance individuelle**

Cette assurance couvre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur, tel que : perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, perte de la ressource de revenu...

#### **4.2.2- L'assurance portefeuille**

Ce nouveau produit est proposé aux banques et concerne les portefeuilles de crédit dont le ratio prêt/valeur est inférieur à 40%.

L'assurance SGCI couvre l'insolvabilité définitive de l'emprunteur. Elle est émise au profit de la banque pour la couverture du risque d'insolvabilité inhérent aux facteurs ci-dessus énumérés.

Outre la garantie en elle-même, les produits de la SGCI offre d'autres avantages tels que:

- Augmentation des volumes de crédits.
- Gestion des risques.
- Réduction des exigences en matière de constitution des provisions.
- Accès à la titrisation.
- Le rehaussement de crédit

Le bénéfice d'avantages réglementaires notamment l'instruction 74/94 du 29/11/1994 de la Banque d'Algérie qui permet à la banque de constituer moins de provisions si les crédits immobiliers sont garantis par une compagnie d'assurance.

#### **4.3- L'objet de la SGCI**

La CNEP/Banque a adhéré à ce système le 27 Février 2007 et ce, en dépit du taux de prime demeurant élevé. Elle a résilié le contrat le 01 Avril 2009. Mais en 2012 là

CNEP-Banque a ré adhéré à ce système par le biais de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012, portant nouvelle tarification de l'assurance « insolvabilité » de la SGCI (afin de couvrir l'insolvabilité des emprunteurs hypothécaires).

#### **4.3.1-Les crédits couverts par la SGCI**

Tous les crédits hypothécaires aux particuliers de la CNEP-Banque, sont soumis à la couverture assurance « SGCI » contre le risque « insolvabilité » selon l'article 2 de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012.

#### **4.3.2- Nature des risques couverts par la SGCI**

L'assurance « SGCI » couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le codébiteur et la caution) de procéder au remboursement du crédit du essentiellement aux motifs suivants :

- la perte d'emploi ;
- la dégradation de la capacité de remboursement
- la perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur) ;
- la rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur ou caution ;
- le surendettement ;
- tout autre cas, dûment justifié.

Remarque : En cas d'incapacité du client de procéder au remboursement du crédit (comme la perte d'emploi) la SGCI rembourse la CNEP-Banque du montant restant dû et se retourne contre le client (soit à l'amiable par un échéancier de Remboursement soit par saisie du bien)

#### **4.4-Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)**

Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière créée par le décret exécutif N°97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat.

Le fonds de garantie a pour mission de veiller à la mise en place de garanties et assurances à la souscription desquelles sont tenus les promoteurs immobiliers. Le fonds de garantie peut être également chargé, par voie réglementaire, d'activités complémentaires.

##### **4.4.1- Son objectif**

Le FGCMPI a pour objectif de garantir les paiements effectués par les acquéreurs et revêtant le caractère d'avance à la commande, reçus par les promoteurs au titre d'un contrat de

vente sur plan(VSP). Pour les opérations de vente sur plans (VSP), le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès de la FGCMPI.

L'attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente sur plans, cette dernière permet de garantir à l'acquéreur le remboursement des paiements perçus par l'Art.56, Loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière. Promoteur immobilier en cas d'insolvabilité de ce dernier, qui doit être prouvé par la voie judiciaire qui prouve les cas ci -après :

- Le décès du promoteur sans reprise du projet.
- La disparition dûment constatée.
- L'escroquerie dûment constatée.
- La faillite ou la dissolution de la société de promotion immobilière.
- La liquidation par anticipation.

#### **4.5- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)**

La SATIM est une société par action (SPA) dont les actionnaires sont l'ensemble des banques publiques.

Elle est au service de ces dernières et met à leur disposition un système Interbancaire de gestion (SIG) qui intègre les trois (03) prestations suivantes :

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

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

La généralisation des crédits aux particuliers à l'ensemble des banques peut conduire les ménages à contracter des prêts auprès de plusieurs banques en même temps, ce qui posera inévitablement un risque de surendettement et donc l'incapacité de rembourser les échéances.

La SATIM est un réseau informatique interbancaire spécialisé qui permet de maîtriser ce risque, la connexion de l'ensemble des banques publiques et privées serait obligatoire pour son bon fonctionnement.

### **Conclusion**

Le marché immobilier, en tant que composante essentielle de l'économie, est soumis à des cycles influencés par divers facteurs, notamment les conditions économiques, les politiques publiques, et les taux d'intérêt. Il peut à la fois refléter la santé économique d'un pays et être un moteur de croissance, mais il présente aussi des risques, notamment en termes de volatilité des prix et de spéculation.

Le financement immobilier joue un rôle central dans l'accès à la propriété et la dynamique du marché. Les conditions de crédit, qu'elles soient favorables ou restrictives, ont un impact direct sur la capacité des ménages à acheter des biens immobiliers. Ainsi, des taux d'intérêt bas peuvent stimuler la demande et encourager l'investissement, tandis que des taux plus élevés peuvent rendre le financement plus difficile, ralentissant le marché.

En somme, l'équilibre entre l'offre de biens immobiliers et les conditions de financement est crucial pour la stabilité du marché. Un financement responsable et une régulation prudente sont nécessaires pour prévenir les risques de bulle immobilière et assurer une croissance durable. Le défi réside dans la capacité des acteurs économiques à anticiper et à s'adapter aux évolutions du marché tout en garantissant un accès équitable au logement pour l'ensemble de la population

## **Chapitre III :**

# **Modalités d'octrois de crédit à la CNEP banque**

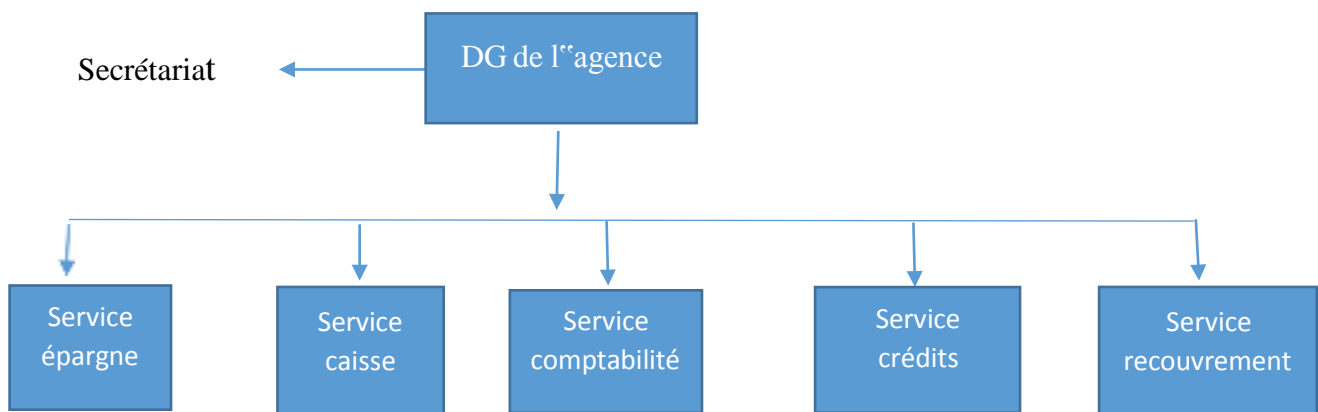
## Introduction

La banque doit s'organiser de manière adéquate pour remplir son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux, tout en offrant divers autres services à ses clients. Chaque banque possède sa propre structure, et les attributions de chaque service, ainsi que leurs appellations, peuvent varier d'une institution à une autre. Cette section vise à présenter l'organisation de la CNEP-Banque ainsi que ses différentes missions et nous aborderons un cas pratique exécuté par l'agence « 205 » sis à Draa -El- Mizan.

### Section 01 : présentation de l'agence DEM

Ce rapport de stage est effectué au sein de la CNEP\Banque Agence « 205 » DRAA EL MIZANE qui a ouvert ses portes en 1978, et qui est située à la CITE 80 LOGEMENTS APC CNEP /15400D.E.M,205 est une agence de type « B » qui veut dire destinée seulement à la récolte de la petite épargne et l'exploitation de celle-ci dans l'octroi des crédits. Cette agence contient dix (10) éléments dont elle est caractérisée par la polyvalence de chaque personnel qui peut effectuer plusieurs tâches.

#### 1.1 Organigramme de l'agence 205 :



#### 1.2. Missions et activités de la CNEP :

- « La collecte de l'épargne des ménages et les entreprises.
- « L'octroi des crédits (les crédits immobiliers)
- « Mobilisation des prêts et des crédits hypothécaires et ceux à la construction, les crédits aux particuliers pour l'acquisition, l'extension d'habitat en privilégiant les épargnants

« Ils s'agissent comme un intermédiaires en souscrivant ou en émettant des titres financier pour le compte de sa clientèle (action obligation) exemple : les obligations de SONATRACH, et les actions : DAHLI et récemment les actions de NCA-ROUIBA.

« La bancassurance devient une réalité au niveau de la CNEP-Banque

## **2. Les crédits offerts par l'agence « 205 »**

L'image acquise auprès des clientèles par les des plus anciennes institutions du pays la CNEP banque demure à ce jour celle de logement. En effet dès sa création elle s'est vue confier la mission du financement de l'immobilier à travers des prêts hypothécaires accordés aux particuliers et ceux aux collectivités locales pour la réalisation des projets tel marches et lotissement.

A travers notre stage au sein de l'agence de Draa EL Mizan, et selon son statut et ses activités on a constaté qu'elle accorde les crédits immobiliers :

### **2.1. Les crédits immobiliers :**

#### **2.1 .1. Définition :**

Le crédit immobilier est un prêt destiné au financement de la construction d'une maison ou l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier ou d'un promoteur en fonction de sa capacité de remboursement. Compte tenu du fait toujours consente moyennement l'obtention d'une sureté réelle constituer par le bais d'une hypothèque immobilière appartenant à un tiers a. Ce type de crédit doit aussi être assortir de garantie additionnelle tel que l'assurance vie et l'assurance des biens . Il peut être aussi défini comme prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garantie par une hypothèque de premier rang.

L'Agence de Draa el Mizan accord les crédits aux particuliers à savoir :

#### **2.1.2. La typologie des crédits**

##### **2.1.2 .1. Crédit à la construction (extension ou surélévation) :**

Ce crédit est destiné au financement de la réalisation d'un projet de construction pour ce compte, pour le compte du conjoint ou ascendant âgé :

- « L'extension ou surélévation d'une construction déjà existée
- « D'une construction individuelle ou dans le cadre collectif

- « L'aménagement d'un habitat

. Les types de crédits à la construction :

- « Prêt à la construction individuelle (PCI) : prêt destinée pour une nouvelle construction dont le postulant à la qualité de l'épargnant.
- « Prêt ordinaire a la construction (POC) : prêt destinée pour une nouvelle construction dont le postulant ne possède pas la qualité de l'épargnant

Remarque : depuis le 24-03-2009 la qualité de l'épargnant est acquise lorsque :

- « L'intéressé doit être titulaire d'un LEL et /ou LEP ouvert depuis au moins une année.
- « L'intérêt cumulé doit être supérieur à 2000DA (au lieu de trois (03) années et 5000)
- « Prêt bonifiée : la construction de logement rurale (1%)

#### **2.1.2.2. Prêt pour l'aménagement :**

Ce crédit est accordé en vue d'aménager une construction relativement ancienne, ou au client qui souhaite améliorer son confort en aménagement ou en rénovation de son habitation.

Le montant de crédit peut attendre 80% de devis pour une durée de 25 ans.

Le montant de crédit appliquer au taux épargnant est de 30 fois le montant des intérêts cumulés nos utilisés sur l'épargne.

#### **2.1.2.3. Prêt achat d'un terrain :**

Un crédit destiné à financer l'acquisition d'un terrain à bâtir en vue de la construction d'une habitation : le client peut l'acheter d'une agence foncière ou particulière.

#### **2.1.2.4. Prêt achat d'un logement promotionnel :**

Crédit achat aux clients voulant acheter un logement réaliser par un promoteur immobilier, le logement peut être réalisé par :

« Crédit achat au près d'autre promoteur : ce crédit est appelé la promotion immobilière privée ou publique (PIP), le client donc sollicite un crédit pour l'achat d'une habitation chez un promoteur dont le programme est réalisé sans l'intervention de la CNEP (achat d'un logement finie)

« Le vent sur plan : la VSP est un produit régit par le décret législatif n°9458 du 07/03/1994 relative du modèle de contrat VSP, il permet à un promoteur immobilier de céder un bien immobilier (logement ou locaux) en cours de réalisation avant l'achèvement, nécessitant un paiement sous forme d'avance à la commande.

Pour garantir le bon déroulement de cette opération, il a été créé par le décret n°97-58 du 03/11/1997 le FGCMPI (fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière). Elle est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière, placée sous tutelle du ministère de l'Habitat et de l'urbanisme, cette assurance garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur dans le cas de l'insolvabilité de ce dernier.

#### **2.1.2.5. Prêt pour achat chez un particulier**

La CNEP propose aux clients le financement d'achat d'un logement ancien, d'une construction finie, ou bien en cours de réalisation au près d'un particulier.

On parle généralement de :

« Prêt cession bien entre particuliers (PCBEP) : c'est un financement de logement acquis au près d'un particulier. L'opération de financement se fait par l'établissement d'un chèque au profit de notaire, qui s'en charge de faire le transfert au vendeur, à condition qu'il inscrive l'hypothèque au profit de la CNEP dans un délai de deux mois à partir de la date de déblocage.

Ce prêt est destiné aux épargnants de la CNEP.

« Prêt ordinaire cession bien entre particuliers (POCBEP) : un prêt destiné aux non épargnants.

#### **2.1.2.6. Prêt pour achat local commercial :**

Ce type de crédit est destiné à l'acquisition, construction, l'extension ou l'aménagement d'un local commercial.

La mobilisation de ce crédit se fait par une seule tranche pour l'aménagement et l'acquisition, et en plusieurs tranches pour la construction et l'extension.

#### **2.1.2.7. Prêt pour un crédit location habitation :**

Un prêt destiné au paiement anticipé du loyer dans le cadre de contrat bail d'un bien immobilier à usage d'habitation. La durée du bail être de 12 mois minimum et 18 mois

maximum, le montant du crédit ne peut dépasser 300000DA et une période de déferé de remboursement de 3 mois est accordé aux clients ayant la qualité de l'épargnant.

#### 2.1.2.8 Prêt pour location- vente :

Institué à la faveur de décret exécutive n°01/105 du 23/04/2001, le logement de la location Rvente est destiné à couches moyennes de la population dont le niveau de revenu ne dépasse pas cinq fois le SMNG. Le postulant dans le cadre de location R vente est tenu de s'acquitter d'un apport de prix de logement le reste étant régler par mensualité. Pour le programme initier par AADL et financer sur les ressources de trésor publics, les taux d'intérêt sont bonifiés à 100%.

#### 2.1.2.9. Prêt pour crédit immobilier-jeune :

Crédits accordé aux jeunes de moins de 35 ans ayant un revenu régulier.

L'avantage de ce crédit est que sa durée peut attendre 40 ans (pour la construction ou l'achat d'une habitation) et le financement arrive jusqu'au 100% de devis ou le prix de cession.

Le taux d'intérêt appliqué pour les épargnants est de 5% et 6% pour les non épargnants

#### 2.2.1.10. Rachat de créance :

Un nouveau prêt qui consiste en quelque sort à un transfert de dette.

Un client qui a emprunté chez une autre banque peut transférer sa dette et bien sur la garantie liée au crédit à la CNEP banque.

Pour mieux expliquer ses crédits on a construit le tableau ci Rdessous :

**Tableau 1 :Tableau représentatif des modalités de transfert de crédits (modele CNEP)**

Catégorie de crédits	Montant	Modalité de déblocage	La durée
<b>Extension</b>	Entre 200000 et 400000 DA	1ER tranche : 50% 2eme tranche : 50%	30 ans (avec déferée de 2 ans)
<b>Construction</b>	100% de devis	Une seule tranche	30 ans
<b>Surélévation</b>	Supérieure a 400000 DA	1 <sup>er</sup> tranche : 40% 2emetranche : 30%	30 ans au maximum (déferée)

		3eme tranche : 30%	de 2 ans)
<b>Aménagement</b>	100% de devis	Une seule tranche	25 ans au maximum (5ans de déferée)
<b>Achat de logement ou de terrain</b>	100% de devis	Une seule tranche	30 ans maximum
<b>Achat de logement VSP</b>	100% de prix de session prévisionnel	Plusieurs tranches selon le contrat de réservation	30 ans maximum (déferée 3 ans)
<b>Crédit immo-jeune</b>	100% de devis		40 ans

Nb : le taux d'intérêt appliqué sur les crédits accordés se différé selon la postulant :

Les épargnants : LEL 5,75%

-LEP 6,25%

Les non épargnants : 6,5%

### 2. 3. Caractéristique de crédit immobilier

Les crédits immobiliers présentent caractéristiques techniques suivantes :

#### 2.3.1 L'objet de crédit :

Un prêt destiné aux ménages à travers un montage financier commun entre l'apport personnel du bénéfice confronté éventuellement à l'aide de l'État (CNL) et le crédit bancaire. Ce crédit est accordé aux clients pour l'achat de logement sur plan ou en état finis.

Il est mise en œuvre en 1995, donc trois acteurs qui interviennent pour la réalisation de ce type de logement, à savoir, la CNEP Banque par le financement de l'acquéreur, le promoteur par la construction de logement et puis l'Etat en donnant d'une part l'assiette de terrain sur lequel le projet est réalisé et une aide financière à tous les postulants à ces logent, par le baie de la CNL

### 2.3.2 La durée

La durée des crédits immobiliers varie d'une opération à une autre. Généralement, s'étend jusqu'à 40 ans, cependant la durée maximale d'un prêt immobilier se détermine pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle.

Dans le cas d'un cautionnement : il est pris en considération dans la durée de remboursement de prêt l'âge des postant et caution

-Dans le cas de Co-débitions : il est pris en considération dans la durée de remboursement de prêt, l'âge du plus sage des emprunteurs.

### 2.3.3. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux fixe ou variable

. Le taux d'intérêt fixe : l'échéancier de remboursement est élaboré d'avance, le prêt présente l'avantage principale d'assurer à la fois à l'emprunteur à la banque des conditions définitives qui leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme du fait du ce taux d'intérêt ne change tout le long de la durée du prêt.

Le taux d'intérêt variable : dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement variant dans un but de l'adopter à la situation financière et économique du montant ; le prêt de ce type d'intérêt peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'un taux qui engendrera une augmentation de l'intérêt à payer.

### 2.3.4. Le différé

C'est la période qui sépare la date d'utilisation du prêt et la date du premier remboursement accordé à l'emprunteur. Chaque type de crédit à sa propre période de différé qui la caractérise ; la période de différé est de la même pour la construction et l'extension d'une habitation. En ce qui concerne les crédits pour les locaux commerciaux, les périodes des différés sont comme suit :

- Pour la construction : 12 mois
- Pour l'extension : 6 mois
- Pour l'aménagement : 6 mois

En outre, il existe deux types de différé à savoir : le différé total et le différé d'amortissement.

. Le différé total : pendant toute la durée du différé, l'emprunteur ne vers rien, mais à la fin du différé, il devra commencer à payer la principale et l'intérêt (y compris ceux de la période du différé), ce qui constituera lui une charge très lourde à supporter.

. Le différé d'amortissement : l'emprunteur ne paye que les intérêts et le remboursement du capital se fera à la fin de différé

### **2.3.5 La période du remboursement :**

Sur le plan pratique, les crédits immobiliers à échéance mensuelle sont généralement les plus fréquents, toute fois, il existe des prêts à échéance trimestrielle.

### **2.3.6. Le remboursement par anticipation**

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, (en partie ou en totalité par ce qu'il a un rentré de fond exceptionnelle ou augmentation de ses ressources).

Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le cout des intérêts prévus jusqu'à la fin de prêt

### **2.3.7. Les intérêts intercalaires :**

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une instruction, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux, dans ce cas, la banque versera les sommes demandées par le client, ce dernier paie les intérêts sur les sommes déjà versées pour la période à couvrir jusqu'au versement totale du crédit ; ces intérêts sont appelés les intérêts intercalaires. Le remboursement de ces derniers est effectué (30) jours après la date de mise à disposition des fonds.

### **2.3.8. Les commissions :**

Il existe deux types de commission de crédit :

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

### 2.3.9. Mobilisation du prêt :

La mobilisation des fonds est effectuée par l'agence à la demande de client et après évaluation technique et financière du bien ou du projet à financer. Le rapport d'évaluation du bien immobilier dans le cadre de la cession entre particuliers peut être établi par un architecte ou un bureau d'étude du choix du postulant.

Le rapport d'évaluation du bien recommandé par l'institution dans le cadre d'une expertise et/ ou mobilisation du prêt doivent être établis par un architecte retenu par la CNEP R banque selon le modèle arrêté par la direction de promotion immobilière.

Il est exigé avant toute mobilisation du crédit hypothécaire, la souscription d'une police d'assurance contre les effets des catastrophes naturelles sur les biens immobiliers offerts en garantie, avec subrogation au profit de la CNEP-banque.

La mobilisation de prêt se fait en une seule tranche en cas d'accession, et en plusieurs tranches selon l'avancement des travaux pour la construction.

## 3. Mode opératoire pour le traitement d'une demande de prêt hypothécaire

### 3. 1. La construction du dossier

**Tableau 2 : Pièces à fournir pour constitution de dossier «demande de prêt »**

<p><b>Les pièces communes</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Demande de crédit (imprimé CNEP-banque)</li> <li>- Extrait de naissance</li> <li>- Photocopie de la carte nationale</li> <li>- Une fiche familiale ou une fiche individuelle</li> <li>- Certificat de résidence</li> <li>- Copie de la carte chifa</li> <li>- Autorisation de prélèvement sur compte</li> </ul>
<p><b>Les salariés: secteur public</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relevé des émoluments</li> <li>- Attestation de travail récente</li> <li>- Les trois dernières fiches de paie</li> <li>- Un relevé de compte bancaire ou postal ou le salaire est domicilié</li> </ul>

<b>les salariés: secteur privé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les certificats d'impôts pour</li> <li>- Les trois derniers exercices</li> <li>- Copie de registre de commerce ou l'agrément</li> <li>- Copie de statuts pour EURL, SARL et SPA</li> <li>- Extrait de rôle récent</li> <li>- Mise à jour CNAS/CASNOS et CACOBAT (secteur de bâtiment)</li> <li>- Justificatif de distribution des Dividendes pour les associés des EURL, SARL, SPA</li> <li>- Autorisation de solvabilité si le postulant détient une dette auprès d'autres banques</li> </ul>
<b>Les non-résidents</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les trois dernières fiches de paie</li> <li>- Une attestation de travail - Une copie du contrat de travail - Le dernier avis d'impôts (déclaration fiscale)</li> <li>- Un relevé de compte bancaire, abritant le salaire, couvrant une période d'une année</li> </ul>

### 3.2. Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande de crédit

1- S'assurer avant remise au client du récépissé de dépôt. Que le dossier présenté par le client contient tous les documents cités au verso du formulaire de demande.

2- Contrôler la vraisemblance des documents fournis pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur.

3- Ouvrir un dossier de crédit et classer les pièces par nature de sous dossier.

### 3.3. Traitement du dossier

Suite à la réception des documents, nous entamons le traitement du dossier pour évaluer la demande de crédit.

- 1- Etablissement de la fiche technique :
- 2- Renseigner avec soin la fiche technique
  - Vérifier la qualité d'épargnant voir
  - Vérifier la recevabilité de la cession de droits ou d'intérêts
  - Calcul de la capacité de remboursement voir en
  - Déterminer le montant du crédit en fonction :
    - Des intérêts cumulés
    - De la capacité de remboursement
    - Du devis ou du prix de cession

Soumettre la fiche technique au comité de crédit pour :

1- Décision si pouvoir agence. Et rédaction du procès-verbal de réunion du comité agence voir

2- Avis si pouvoir réseau ou siège. Et rédaction du procès-verbal

### **3.4. Décision d'octroi**

Après l'analyse complète du dossier, nous passons à la phase de décision concernant l'octroi du crédit.

- lettre d'accord au client
- Etablir ou recevoir décision d'octroi par : l'agence du réseau
- de la DCPR
- Remettre lettre d'accord au client et recueillir son acceptation au son refus

### **3.5. Signature du contrat de prêt**

Rédiger contrat de prêt selon décision d'octroi et après levée des réserves

### **3.6. Constitution des garanties**

Inscription hypothèque, nantissement, caution, voir manuel DEJRC

### **3.7. Mobilisation du crédit**

Mobiliser le crédit selon catégorie du prêt

- Sur rapport de visite technique ;
- Auprès du notaire ;
- Au crédit du compte opération et réduction de la dette du promoteur.

### 3.8 Notification échéance / remboursement

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

## Section 2 : L'étude d'un dossier de financement d'un crédit immobilier par la CNEP-banque

### 1- Présentation de l'étude :

Madame T . Malika est dans le secteur public vient de solliciter un prêt d'acquisition un logement « VSP » auprès de la CNEP- banque de DraaÉl-Mizan. Nous essayons de synthétiser les informations fournies par le demandeur, verbalement et l'appui des pièces justificatives comme suit :

**Tableau 3** : l'identification du demandeur

<b>Identification du demandeur</b>	
Nom et Prénom	T . Malika
Date de naissance	20 /10/1975
Situation familiale	Mariée
Adresse	Draa- el Rmizan
Activité	documentaliste archiviste
Revenu brut mensuel	57241.21
L'objet de crédit	Acquisition d logement vsp
Mensualité	14626.43
Valeur de logement	3.807.000.00
Montant de crédit	3.420.000.00
Superficie	47.30 m2
Durée de remboursement	27 ans
Taux d'intérêt	1%

## **2. Documents constitutif du dossier**

### **2.1 Documents communs**

- Demande de crédit (imprimé CNEP-banque)
- Extrait de naissance
- Photocopie de la carte nationale
- Une fiche familiale ou une fiche individuelle
- Certificat de résidence
- Copie de la carte chifa
- Autorisation de prélèvement sur compte
- Relevé des émoluments
- Attestation de travail récente
- Les trois dernières fiches de paie
- Un relevé de compte bancaire ou postal ou le salaire est domicilié

### **2.2. Documents spécifiques au financement d'un crédit VSP:**

- Copie de l'acte de propriété ou du livret foncier du logement
- R Certificat négatif d'hypothèque
- Architecte agréé par la CNEP-banque
- L'attestation d'affectation du logement délivrée par le promoteur ou le contrat de vente sur plans notarié.
- Copie de l'attestation de garantie en cours de validité délivrée au promoteur par le F.G.C.M.P.I, garantissant le logement objet du crédit.

### **2.3. Traitement du dossier**

La réception du dossier, s'assure d'avoir tous les documents demandés à fin de prendre une décision, ou doit procéder, à la vérification des pièces précédentes et étudier le dossier selon le canevas d'études

#### **2.3.1. Vérification du dossier**

À la réception du dossier complet, la charge de la cliente :

- Vérifier les éléments constitutifs du dossier correspondant à l'opération à financer
- Le formulaire de demande de crédit correspond à l'objet à financer
- La liste des documents pour la constitution du dossier
- Vérifier que le formulaire de la demande de crédit est dûment renseigné, signé par le demandeur et légalisé auprès d services compétents
- Faire signer au client la demande d'autorisation de consultation de central des risques de la SATIM, pour vérifier si le demandeur n'a pas bénéficié de crédit
- Accuser réception au client
- Enregistrer la demande sur un registre ouvert à cet effet
- Faire remplir et fait signet par le client
- Soumettre un questionnaire de la police d'assurance SGCI au signaleur d'une personne habilitée

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

### 2.3.2. Etude du dossier

Après l'étude des pièces spécifiques ( fiche de paie, relevé des émoluments etc....) le canevas d'étude nous a donné les renseignements suivants :

- La capacité de remboursement (CR) = 22896.48
- La durée de remboursement (DR)

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-Banque) a augmenté à 75 ans

La limite d'âge aux postulants aux crédits hypothécaires destinés aux particuliers, contre 70 ans auparavant, si le postulant à un âge  $\leq 35$  ans la durée maximale de crédit est de 40 ans, et si le postulant à un âge  $> 35$  la durée maximale du crédit est 30 ans.

- $DC = \text{l'âge maximum} - \text{l'âge du client}$
- $DC = 75 - 48$
- $DC = 27 \text{ans}$
- $\text{Annuité} = \text{charge} \times 12$

- Annuité = 14.626,43 x 12

Annuité = 175.517 ,16

- Emet son avis motivé sur le canevas

- Soumet le dossier au comité du crédit « siégeant » de l'agence, de la direction régionale de rattachement ou de la direction du financement des particuliers selon le seuil de délégations.

- Transmet le bulletin individuel d'adhésion à l'agence CAAT dûment signé par le directeur d'agence et l'emprunteur.

- Transmet le questionnaire de la police d'assurance SGCI dûment signé par l'emprunteur et le directeur d'agence pour obtenir la notification de l'accord de couverture.

Le traitement des dossiers doit être effectué dans un délai maximum d'un mois, suivant la réception du dossier complet.

#### **2.4. Décision d'octroi et mobilisation du crédit**

La décision d'engagement pour la couverture du risque par garant (SGCI et CAAT) constitue un préalable pour l'octroi du crédit immobilier.

Décision d'octroi :

##### **2.4.1. En cas de décision de financement**

À la réception de l'accord du garant SGCI et du bulletin individuel d'adhésion adossé de l'accord de l'agence CAAT, l'agence devra :

- Informer le client par écrit
- Etablir l'autorisation de crédit
- Transmettre une copie de l'autorisation de crédit et une copie du procès-verbal du comité de crédit à la direction du financement des particuliers
- Délivrer au client ayant postulé à l'aide à l'accession à la propriété du logement

##### **2.4.2. En cas de décision de refus**

L'agence devra informer le client par lettre dûment signée par le directeur d'agence

- Dans le cas où le montant du crédit immobilier sollicité relève du niveau de la délégation du comité de crédit « la direction régionale » la direction régionale devra :

- Notifier à l'agence la décision de refus d'octroi du crédit dûment motivée

Dans le cas où le montant du crédit immobilier sollicité révèle du niveau de la délégation du comité de crédit « direction du financement des particulier » celle-ci devra :

- Notifier à l'agence la décision de refus d'octroi du crédit dûment motivée
- Procède au versement de la prime d'assurance flat, sur le compte de la SGCI
- Fait signer à la tierce personne qui se porte la lettre caution solidaire

## **2.5. Mobilisation du crédit**

### **2.5.1. Déblocage total**

Concerne le financement d'acquisition de logement VSP ne peut s'effectuer que sur appel de fonds par l'intermédiaire du notaire conventionné contre remise d'une quittance

Le chargé clientèle :

- Etablit le chèque de banque à l'ordre de notaire
- Remet la convention du crédit dûment signée, et le chèque de banque au notaire accompagné d'une lettre contre accusé de réception lui donnant la délégation à recueillir l'hypothèque conventionnelle en faveur de la banque

### **2.5.2. Déblocage par tranche**

Le déblocage par tranche ne peut s'effectuer que sur présentation obligatoire :

- Des attestations d'état d'avancement et d'évaluation des travaux, délivrées par un bureau d'études agréé pour les cas de financement de construction, extension et aménagement de logement - D'un appel de fond du promoteur, établi conformément aux termes contrat de vente sur plan
- Le nombre de tranche à débloquer est déterminé au préalable en fonction du planning prévisionnel de réalisation et ne peut excéder au total 4 tranches.

## **Conclusion**

Nous concluons que toute demande de crédit doit être précédée d'une analyse approfondie du client et de son contexte, après avoir réuni tous les documents pertinents. Cette démarche permet d'évaluer avec précision le projet et de décider, en toute connaissance de cause, d'accorder ou non, le financement.

# **Conclusion générale**

Tout au long de ce travail nous avons essayé d'apporter des réponses à nos questions de départ, en insistant sur des éléments que nous avons jugé nécessaires à savoir en quoi consistent les crédits immobiliers et les typologies des crédits immobiliers ; la gestion préventive du risque de crédit immobilier et en fin nous avons clôturé notre travail par une étude d'un dossier de crédit immobilier : cas : acquisition d'un logement VSP

La CNEP banque met à la disposition de sa clientèle toute une gamme de crédits, et cela pour que les crédits accordés soient compatibles avec les besoins de ces clients.

Nous avons constaté, qu'à chaque fois que la banque accorde un crédit à un client elle s'expose à une multitude de risques qui peuvent nuire à son bon fonctionnement, à savoir le risque de l'immobilisation et le risque de non remboursement.

Le risque du crédit pour la banque est un élément inséparable de l'activité du prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts. Pour une banque, le risque de contrepartie, c'est celui, de ne pas être remboursée du fait de l'insolvabilité de l'emprunteur à cause d'une éventuelle conjoncture.

Pour se protéger de ces risques, Il est à présent nécessaire que la banque puisse traiter rapidement et efficacement les données qui sont à sa disposition et gérer les risques de crédits.

De ce fait la gestion préventive du risque de crédit immobilier s'avère essentiel elle comporte trois dimensions : l'identification du risque, l'évaluation du risque et la prévention du risque.

Une fois l'étude des calculs est faite, la banque et avec l'accord du garant SGCI et du bulletin individuel d'adhésion adossé de l'accord de l'agence CAAT prends la décision de financement ou de refus et cela en informant le client de la décision par écrit.

Durant le stage pratique que nous avons effectué au sein de la CNEP-Banque, agence «205» Draa-El-Mizan avec notre encadreur monsieur AMEUR Saïd on a traité la thématique « le financement bancaire d'un crédit immobilier » et on a étudié un dossier d'un demandeur de crédit à un taux bonifié au promoteur, crédit dans le cadre de la vente sur plan (VSP).

Pour répondre aux questions soulevées au début de notre travail nous avons formulé trois objectifs. La première stipule que la CNEP- Banque offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier. Le deuxième considère que les conditions d'accès au crédit

immobilier auprès de la CNEP-Banque sont assez complexes. Le troisième postule que la CNEP-Banque dispose de moyens diversifiés lui permettant de se prémunir contre le risque de crédit immobilier.

Les résultats de notre stage pratique confirment notre première hypothèse qui stipule que la CNEP-Banque offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier. A travers nos entretiens, nous avons constatés que la CNEP-Banque offre une variété de crédit immobilier tel que le crédit au taux d'intérêt bonifié crédit dans le cadre de la vente sur plan.

A travers l'étude des conditions d'accès au crédit immobilier, nous pouvons infirmer la deuxième hypothèse. En effet, les conditions formulées par la CNEP- Banque sont assez facile.

L'exigence d'un certain âge pour pouvoir bénéficier d'un avantage financier nous semble inappropriée. En effet, le montant du crédit est influencé par l'âge du demandeur, c'est à dire que l'âge du demandeur augmente, le montant du crédit baisse, un client qui a moins de 40ans peut avoir un crédit avec une somme très élevée, par contre, le client qui as plus de 50ans peut avoir un crédit mais avec une somme limitée.

Enfin, les résultats de notre stage font ressortir que la CNEP-Banque met en pratique des stratégies afin de se prémunir du risque crédit. En effet, différents risque sont liés au crédit immobilier tel que le risque de décès et le non remboursement, ainsi la banque exige certaines garanties réelles telle que le salaire.

# **Bibliographie**

### **Ouvrages :**

- BELAID.MC, « Comprendre la banque » édition pages bleues, 2015.
- G. Gloukoviezoﬀ, J.Lazarus, « Le relation bancaire avec la clientèle des particuliers: Sélection et captation du • Client bancaire », mars 2006, v.2
- MCAPUL.J. V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994.
- P.Garsnault et S.Priani « la banque fonctionnement et stratégie » ed : economica Paris 1997

### **Article**

- Article 5 de l'arrêté interministériel du 13 septembre 2008 fixant les modalités d'application du décret exécutif n° 94-308 du 28 RABIE ETHANI 1415 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier des ménages

### **Revues**

- Berger allen , Udell gregory, « relationship lending and lines of credit in small firm », 1995,vol.68,issue
- Besanko david, kanatas george, « the review. financial studies “, V.6, issue 1.
- Jean-Daniel (GUIGOU), «Les vertus du financement bancaire : fondements et limites», juin 1999,Volume 2
- Jean-Jacques, Eortunat, Christel, Jean.Varnet, Lexique pratique du financement de l'immobilier. •Paris, revu bancaire
- VILANOVA Laurent, « les limites de l'endettement bancaire », juin 1999, N°4

### **Mémoires**

- Ait Abed Akila ; Aezem Kahina, «Le financement des projets immobiliers par la CNEP-Banque : Cas de crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence Ben M'Hidi Tizi-Ouzou», Master en sciences commerciale, Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, 2014/2015
- Alise Imogen, « traitement d'un dossier de crédit d'exploitation. Cas Banque Extérieure d'Algérie », mémoire de licence en sciences

- Baali Kamel , « financement bancaire des petites et moyennes entreprises », licence en sciences de gestion, 2010
- Hassani Nouri, Le financement bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire master en sciences économiques, option Economie monétaire et bancaire, université Abderahmane Mira, Béjaia, 2019/2020
- Mahiou Samira, Manuel de crédit immobilier, 2012.
- NGNIKEU JULIE LANDRINE, « L'influence de la stratégie d'affaire sur le niveau et les déterminants de l'endettement des entreprises », Master en administration de travail, Université du Québec, 2011.
- Omri abdelwahed, bellouma meriem, « l'impacte de la relation banque-entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes ».
- OUAKED Lydia, « Essai d'analyse des déterminants de l'efficacité bancaire : Cas des banques Algériennes

**Webographie :**

- [www.cnl.gov.dz](http://www.cnl.gov.dz)
- Données tirées du site officiel de la SRH [www.srh-dz.org](http://www.srh-dz.org)
- Données tirées du site officiel de la CNEP banque [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)
- Données tirées du site officiel du SGCI [www.sgci.dz](http://www.sgci.dz)

# **Annexes**

## طلب الانخراط في تأمين المقترضين



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك  
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque

المقترض

الرجاء الاجابة

اللقب: .....  
الاسم: .....  
الجنسية: .....  
العنوان: .....  
صلى القرض المقرَّب: .....  
رقم الهاتف: .....  
تاريخ ومكان الميلاد: .....  
الجنس:  ا  ا  
تاريخ الميلاد: .....  
الوزن: .....  
كيفية العمل: .....  
مسمو واهله: .....  
دع .....  
بروكالا: .....

نوع القرض:  القرض العقاري  القرض الاستهلاكي  قرض السيارات  تمويل سرياني  
(توزم وتركيب بطاقة التعريف)

صبيغ التامين للقرض العقاري :

لكم الاختيار بين الصيغتين التاليتين

- الصيغة المألوفة: لا تغطي إلا الوفاة.  
 الصيغة المثرية: تعرض عليكم حماية أفضل بتغطية الوفاة والعجز المطلق والنهائي وكذا الضمان الإضافي في حالة الوفاة أو العجز المطلق والنهائي بسبب وقوع حادث (دفع تعويض تكفيلى يساوي 20% من التعويض الباقي المستحق على حسابكم البنكي).

تصريح بالحالة الصحية		الرجاء الاجابة على الأسئلة اثناء ب"نعم" أو "لا"	نعم	لا
1	هل انت في الوقت حاضر في حالة قرتفك عن العمل أو كنتم خلال الثلاث 3 سنوات الماضية في حالة الترتفك عن العمل لأكثر من ثلاثة 3 أسابيع متتالية لسبب صحي (بعض النظر عن الترتفات عن العمل المرتبطة بالأمومة)؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	هل تاتهمون أو تابتعم علاجاً طبياً خلال مدة 12 شهراً الأخيرة لأكثر من 30 يوماً متتالية (خارج عن طلب العمل، تتبع لصل، للاداءات القصلية) أو حصيلة مرض أو متاعمة طبية؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	هل خلال السنوات الخمس الماضية: - أفتت بموسسة استشفائية من أجل حصيلة أو علاج طبي؟ - خضعت لعملية جراحية (خارج عن العمليات الجراحية للأسباب الأثرية: فزائدة التوتدية، التوتسور، التهاب اللوزين، ناسيت، انعوف وغيره الألف، العملية القيصوية، المرارة، الكولي الورتينية، اشرون العقل)؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	هل أنت مصاب أو كنت مصاب بماعة أو سوء التركيب العنقى أو أن نظام الضمان الاجتماعي الجزائري الخاص بك اعترف بذلك في حالة عجز؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	هل أنت مصاب أو كنت مصاب خلال خمس 5 سنوات الأخيرة بداء مزمن أو معاود خطير يتعقب مراقبة طبية أو علاج طبي متتلم (تكتل 100% من طرف نظام الضمان الاجتماعي الجزائري الخاص بك)؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

إذا أجبت ب "نعم" على إحدى الأسئلة، نشكركم على تزويدنا بالمعلومات استمارة الأسئلة الطبية مملعة من طرف المكلف بالزيائن للصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك

- أشهد على صحة المعلومات الواردة أعلاه وأتعهد بتزويد الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك بجميع المعلومات والوثائق التكميلية وغيرها من المعلومات الضرورية التي يزي من المفيد طلبها مني . كما أتأذن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك بتنفيذ كل الترتفات اللازمة.
- أطلبوا من المكلف بالزيائن الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك المتكرة الاستعلامية، وفقاً لمرسوم رقم 95-07 بصيغته المعدلة والمكتملة، أي تحريف مقصود بسبب بطلان الإختراط في التامين.
- نلت إنتباهكم أن أي تغيير لحالتكم الصحية ما بين تاريخ التوقيع على طلب الإختراط و تاريخ تجهة القرض يجب التبايق عليه لشركة التامين كرفيدف الجزائر وذلك لتجنب رفض الضمان عند حلول الحادث.

توقيع المقترض

قرء ووفق عليه

خرد بتاريخ ..... في .....

تاريخ التوقيع: .....  
الهاتف: 213 (0) 21 59 59 32 : الفاكس: 213 (0) 21 30 59 00 : البريد الإلكتروني: www.cneep-banque.dz  
رقم الهاتف: 213 (0) 21 59 59 32 : الفاكس: 213 (0) 21 30 59 00 : البريد الإلكتروني: www.cneep-banque.dz





الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك  
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque

CNEP-Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA  
Siège Social : 61, Rue SOUIDANI Boudjemaa Chéraga - W.Alger

Direction du Réseau de Tizi -Ouzou « 200 »

Agence : Drâa-El-Mizan

Code Structure : 205

### **Autorisation de prélèvement des frais d'études**

Je soussigné (e) : Mr/Mme/Mlle : .....

Né ( e ) le : .....

Fils (lle) de : ..... et de : .....

Demeurant à : .....

Autorise la CNEP/Banque Agence Drâa-El-Mizan, Code 205,

A prélever les frais d'études d'un Montant de : .....

Relatifs au dépôt et à l'étude de mon dossier de crédit, et ce par débit de mon compte chèque N° : .....

Ouvert auprès de la même Agence.

Je déclare avoir pris connaissance que ces frais ne sont pas remboursables en cas de rejet de ma demande de crédit.

Fait à : .....

Le : .....

**Signature de l'intéressé(e)**





CAISSE NATIONALE D'ÉPARGNE ET DE PRÉVOYANCE BANQUE  
AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES DES ENTREPRISES ET DES  
MÉNAGES (CREM)

Réseau : ..... Agence : ..... Code Agence : .....

Informations demandeur du crédit

Je soussigné (e) M. Mme : ..... (nom et prénom /épouse)  
Présumé :  oui,  non (cocher la case appropriée) Né (e) le : ..... / ..... / (jj/mm/aaaa)  
Lieu de naissance : ..... (commune et wilaya)  
Nationalité : ..... Pays de naissance : .....  
Fils / fille de : ..... Et de : .....  
Acte de naissance n° : ..... Numéro sécurité sociale : .....  
Adresse : .....  
Qualité Professionnelle :  salarié,  non salarié (cocher la case appropriée)  
Profession : .....  
Pièce (s) identité (s) :  CNI,  PC,  Passeport,  Carte séjour (cocher la case appropriée)  
N° : ..... délivré (e) / / par : .....  
Autres documents : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)  
 Agrément n° ..... délivré le / / par : .....  
 NIF n° ..... délivré le / / par : .....  
 N° RC n° ..... délivré le / / par : .....

Type crédit sollicité : ..... Durée sollicitée : ..... (mois)  
Montant du crédit sollicité : ..... (DA)

Codébiteur / caution : ..... (nom et prénom /épouse)  
Présumé 1 :  oui  non (cocher la case appropriée) Né (e) le : / / (jj/mm/aaaa)  
Lieu de naissance : ..... (commune et wilaya)  
Nationalité : ..... Pays de naissance : .....  
Fils / fille de : ..... et de .....  
Acte de naissance n° : ..... Numéro sécurité sociale : .....  
Adresse : .....  
Qualité Professionnelle :  salarié,  non salarié (cocher la case appropriée)  
Profession : .....  
Pièce (s) identité (s) :  CNI,  PC,  Passeport,  Carte séjour (cocher la case appropriée)  
N° : ..... délivré (e) le / / par : .....  
Autres documents<sup>2</sup> : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)  
 Agrément n° ..... délivré le / / par : .....  
 NIF<sub>4</sub> n° ..... délivré le / / par : .....  
 N° RC<sub>5</sub> n° ..... délivré le / / par : .....

- J'atteste de l'exactitude des informations portées ci-dessus, et autorise la CNEP-Banque à consulter la Centrale des Risques des Entreprises et ménages (CREM) de la Banque d'Algérie, et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom.

Fait à : ..... le .....  
(Signature du demandeur)



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك  
 Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque  
 CNEP Banque Société par actions au capital nominal de 46 000 000 000 DA  
 Siège social 47, Rue Khelifeh - Alger

Direction du Réseau de Tizi Ouzou "200"

Agence : Drâa-El-Mizan

Code : 205

### Autorisation de prélèvement sur compte

Je soussigné (e) .....

Titulaire de compte N°: .....

Ouvert auprès de la CNEP/Banque Agence Drâa-El-Mizan code structure 205

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

Je m'engage à maintenir, sur ce compte, une provision, pour en permettre le prélèvement des mensualités.

Au cas où la provision insuffisamment provisionné, je m'engage à m'acquitter, par le débit de mon compte, des pénalités de retard.

Fait le ...../...../.....

A : .....

(Signature légalisée)

### DEMANDE DE PRELEVEMENT

**CNEP** بنك مصر

AGENCE DE \_\_\_\_\_

CODE STRUCTURE | | | | | | | | | |

NOM DU CLIENT | | | | | | | | | |

PRENOM | | | | | | | | | |

N° DOSSIER CREDIT / CLIENT | | | | | | | | | |

N° COMPTE CC / CLIENT | | | | | | | | | |

FAIT à \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_

Signature

### AUTORISATION DE PRELEVEMENT SUR CCP

**CNEP** بنك مصر

AGENCE \_\_\_\_\_

CODE STRUCTURE | | | | | | | | | |

NUMERO C.C.P. A DEBITER | | | | | | | | | | CLE | | | |

NUMERO C.C.P. AGENCE | | | | | | | | | | CLE | | | |

NOM DU CLIENT | | | | | | | | | |

PRENOM | | | | | | | | | |

Je soussigné (e) autorise le Chef de Centre des Cheques Postaux à débiter mon compte des ordres de prélèvement établis à mon nom par la CNEP et les taxes y afférentes.

Je déclare, en outre, que les réclamations éventuelles, concernant les ordres de prélèvement présentés, seront adressées par mes soins à la CNEP.

La présente autorisation demeurera valable jusqu'à l'amortissement intégral des sommes dues à la CNEP.

Je m'engage à maintenir au compte, ou à y constituer, 10 jours avant la date d'échéance, une provision suffisante permettant la réalisation de ces opérations.

FAIT A \_\_\_\_\_ LE \_\_\_\_\_

Signature du client

Cachet Agence CNEP

**CADRE RESERVE AU CCP**

DEMANDE ACCEPTEE  OUI  NON

MOTIF DU REJET

(1) Barre la mention inutile

# **Table des matières**

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
Méthodologie de recherche .....	3
<b>Chapitre 1 :</b>	
<b>Généralités sur la banque et le financement bancaire</b>	
Introduction .....	6
Section1 : concept fondamentaux relatifs à la banque.....	6
1. Définition de la banque .....	6
1-1. Définition juridique de la banque.....	7
1-2. Définition économique de la banque .....	7
2. Le rôle des banques.....	7
2-1. La gestion du système de paiement .....	7
2-2. Mission d'intermédiaire .....	8
2-3. Mission d'assurance.....	8
2-4. Mission de conseil.....	8
2-5. Mission de politique.....	8
3. Typologie des banques.....	9
3-1. La banque publique.....	9
3-2. La banque commerciale .....	9
3-3. La banque coopérative .....	9
3-4. La banque centrale .....	10
4. Les fonctions de la banque.....	10
4-1. La collecte des dépôts .....	10
4-2. L'octroi des crédits .....	10
4.3. Les opérations financières .....	11
Section 02 : le financement bancaire .....	12
Introduction .....	12
1. Définitions du financement bancaire .....	12
2. Les clients de la banque .....	12
2-1. La relation banque-entreprise.....	12
2-1-1. L'intérêt de la relation Banque-entreprise .....	13
2-1-2. La place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises .....	13

2-1-2-1. Les coûts d'émission.....	13
2-1-2-2. La confidentialité des informations.....	14
2-1-2-3. La négociabilité de la dette .....	14
2-1-2-4. L'impact des contrats sur l'incitation des emprunteurs à agir de façon opportuniste.....	15
2-2. La relation banque-particulier .....	15
2-2-1. L'intérêt de la gestion de la relation client dans la relation banque-particulier .....	15
2-2-2. Les différents crédits accordés aux particulier .....	16
2-2-2-1. Crédit à la consommation .....	16
2-2-2-2. Crédit immobilier .....	16
Conclusion .....	17
 Chapitre II :	
Le marché de l'immobilier en Algérie	
Introduction .....	19
Section 01 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobiliers .....	19
1. Définition du marché immobilier.....	19
1.1. La demande.....	20
1.1.1. Le facteur démographique .....	20
1-1-2. Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt.....	20
1.2. L'offre.....	20
2. Les intervenants sur le marché immobilier .....	20
2-1. Les intervenants temporaires .....	21
2-1-1. Le maître d'ouvrage.....	21
2-1-2. Le maître d'œuvre.....	21
2-1-3. L'entreprise de réalisation .....	21
2-1-4. Le promoteur.....	22
2-1-4-1. Promoteurs privés .....	22
2-1-4-2. Promoteurs publics.....	22
2-2. Les intervenants permanents .....	22
2.2.1. L'arpenteur géométrique .....	22
2.2.2. L'expert immobilier .....	22
2.2.3. Le notaire .....	23
2.2.4. L'Assemblée Populaire Communale (APC).....	23

2.2.5. La conservation foncière .....	23
2-3- Autres.....	23
2.3.1. Etablissement prêteurs .....	23
2.3.2. Les organismes de contrôle .....	24
2.4. Segmentation du marché immobilier .....	24
2.4.1. Le marché primaire.....	24
2.4.2. Le marché secondaire .....	24
Section 02 : Le financement de marché de l'immobilier en Algérie .....	25
1. L'Etat Algérien et sa politique de financement .....	25
1.1. Période avant 1986 : monopole de l'Etat sur le marché immobilier .....	25
1.2. Période d'après 1986.....	25
1.2.1. La loi sur la promotion immobilière 86/07 .....	25
1.2.2. La loi bancaire de 1986 .....	26
1.2.3. La loi 90-10 sur la monnaie et de crédit du 14 Avril 1990 .....	27
1.2.4 -La loi 93-03 relative à l'activité immobilière.....	27
2. Le nouveau schéma du financement de l'immobilier .....	28
3. Le nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier en Algérie.....	28
3.1. La Caisse Nationale du Logement « CNL ».....	29
3.1.1. Présentation .....	29
3.1.2- Ses missions .....	29
3.1.3- Ses interventions.....	29
3.1.4 Le montant de l'aide .....	30
4. La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI » .....	30
4.1 Présentation .....	30
4.2 Les produits de la SGCI .....	30
4.2.1 -L'assurance individuelle .....	31
4.2.2- L'assurance portefeuille.....	31
4.3- L'objet de la SGCI.....	31
4.3.1-Les crédits couverts par la SGCI.....	32
4.3.2- Nature des risques couverts par la SGCI.....	32
4.4-Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) .....	32
4.4.1- Son objectif.....	32
4.5- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique	

(SATIM).....	33
Conclusion.....	34
Chapitre III :	
Modalités d'octrois de crédit à la CNEP banque	
Introduction .....	36
Section 01 : présentation de l'agence DEM .....	36
1 .1 Organigramme de l'agence 205 .....	36
1.2. Missions et activités de la CNEP.....	36
2. Les crédits offerts par l'agence « 205 » .....	37
2.1. Les crédits immobiliers .....	37
2.1 .1. Définition.....	37
2.1.2. La typologie des crédits .....	37
2.1.2 .1. Crédit à la construction (extension ou surélévation) .....	37
2.1.2.2. Prêt pour l'aménagement.....	38
2.1.2.3. Prêt achat d'un terrain.....	38
2.1.2.4. Prêt achat d'un logement promotionnel.....	38
2.1.2.5. Prêt pour achat chez un particulier.....	39
2.1.2.6. Prêt pour achat local commercial.....	39
2.1.2.7. Prêt pour un crédit location habitation.....	39
2.1.2.8 Prêt pour location- vente .....	40
2.1.2.9. Prêt pour crédit immobilier-jeune.....	40
2.2.1.10. Rachat de créance.....	40
2. 3. Caractéristique de crédit immobilier .....	41
2.3.1 L'objet de crédit .....	41
2.3.2 La durée .....	42
2.3.3. Le taux d'intérêt .....	42
2.3.4. Le différé .....	42
2.3.5 La période du remboursement .....	43
2.3.6. Le remboursement par anticipation .....	43
2.3.7. Les intérêts intercalaires .....	43
2.3.8. Les commissions.....	43
2.3.9. Mobilisation du prêt.....	44
3. Mode opératoire pour le traitement d'une demande de prêt hypothécaire .....	44
3. 1. La construction du dossier.....	44

3.2. Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande de crédit .....	45
3.3. Traitement du dossier .....	45
3.4. Décision d'octroi.....	46
3.5. Signature du contrat de prêt.....	46
3.6. Constitution des garanties .....	46
3.7. Mobilisation du crédit .....	46
3.8 Notification échéance / remboursement .....	47
Section 2 : L'étude d'un dossier de financement d'un crédit immobilier par la CNEP- banque.....	47
1- Présentation de l'étude .....	47
2. Documents constitutif du dossier .....	48
2.1 Documents communs .....	48
2.2. Documents spécifiques au financement d'un crédit VSP .....	48
2.3.1. Vérification du dossier.....	48
2.3.2. Etude du dossier.....	49
2.4. Décision d'octroi et mobilisation du crédit .....	50
2.4.1. En cas de décision de financement .....	50
2.4.2. En cas de décision de refus .....	50
2.5. Mobilisation du crédit .....	51
2.5.1. Déblocage total .....	51
2.5.2. Déblocage par tranche .....	51
Conclusion.....	51
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>52</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>55</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>58</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>66</b>

## Résumé

Le problème du logement en Algérie est un enjeu majeur tant sur le plan économique que social. L'État a investi des ressources significatives pour lutter contre cette crise et améliorer les conditions de vie des citoyens. Bien que des progrès aient été réalisés, la situation demeure préoccupante et nécessite un engagement accru. Pour répondre à ce défi, diverses formules de logements et méthodes de financement ont été mises en place, notamment par la CNEP Banque, qui a élargi ses offres de financement. Le logement reste l'une des crises les plus importantes que le pays ait affrontées au cours des vingt dernières années, et la banque joue un rôle clé dans la relance de ce secteur.

**Mots clés :** CNEP Banque, crédit immobilier, financement bancaire, relation, marché immobilier.

## Abstract

The housing problem in Algeria is a major issue both economically and socially. The state has invested significant resources to combat this crisis and improve the living conditions of citizens. Although progress has been made, the situation remains concerning and requires increased commitment. To address this challenge, various housing formulas and financing methods have been implemented, notably by CNEP Bank, which has expanded its financing offers. Housing remains one of the most important crises the country has faced over the past twenty years, and the bank plays a key role in reviving this sector

**Keywords:** CNEP Bank, real estate loan, bank financing, relationship, real estate market.