

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,  
COMMERCIALES ET DES SCIENCE DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



+.OV.:Σ+ E:II:V .+ E.E.O



Mémoire de fin de cycle  
En vue de l'obtention du diplôme de Master  
En Sciences Economiques  
Option : Banque et Marchés Financiers

THEME

*Le rôle des banques dans le financement de  
l'habitat*

*Cas : CPA de Tizi ousou*

Réalisé par :

IDEKI Chafia

ZEMANI Hayette

Dirigé par :

SIMANSOUR Farida

Membres du jury:

Président: Mr ABIDI.M Maitre de conférences classe B, UMMTO

Examineur: Melle LOGGAR.R Maitre assistante classe A, UMMTO

Rapporteur : Melle SIMANSOUR.F Maitre assistante classe A, UMMTO

Promotion : 2016/2017

## ***REMERCIEMENTS***

*Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué à l'élaboration du présent mémoire et au bon déroulement de notre stage pratique.*

*Nos remerciements sont adressés tout particulièrement à notre promotrice **SIMANSOUR Farida** pour ses lectures et ses conseils.*

*Nous tenons à remercier également le personnel du CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou en particulier notre tuteur de stage Madame **OUZROUROU Farida** pour sa disponibilité, son aide et sa sympathie.*

*Nos remerciements s'adressent également à :*  
*Madame **Malika** bibliothécaire de notre faculté des sciences économiques*  
*Madame **BRIHMAT Ghania** bibliothécaire de l'institut des sciences économiques Dely Brahim Alger*

*Madame **HARB Malha** bibliothécaire de la maison de la culture Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou*

*Enfin, nous voudrions exprimer notre gratitude à tout le personnel de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.*

# *DÉDICACE*

Je dédie ce modeste travail A :

La mémoire de mon père et ma soeur chabha .

Ma chère Mère.

Mes frères et soeurs.

Toutes les personnes qui m'ont aidé a me sentir bien .

Tous mes amis (es).

Hayette

# *DÉDICACES*

*A mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance*

*A mes très chers frères Djamel et Amazigh ;*

*A mes très chères sœur Souhila et Lilia ;*

*A mes très chères amis ;*

*A tous ceux qui sont épris du savoir et de la connaissance et qui n'ont pas eu la chance d'emprunter les chemins de l'école.*

*Chafiaa*

# *LISTE DES ABRÉVIATIONS*

APC : Assemblée Populaire Communale

AGB: Algerie Gulf Bank

ABC: Arab Banking Corporation

AADL : Agence National pour l'Amélioration et le Développement du Logement.

AAP : Aide à l'Accession à la Propriété.

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BNP : Banque Nationale de Paris.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

BADR : Banque algérienne de Développement Rural.

BDL : Banque de Développement Local.

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNI : Carte Nationale d'Identité

CCP : Comptes Courants Postaux

CNAS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale.

CCA : Comité du Crédit Agence

CRC : Comité Régional du Crédit

CCC : Comité Central du Crédit

CENEAP : Centre National d'Etudes et d'Analyses Pour la Population et le Développement.

CNES : Conseil National Economique et Social.

CPA: Crédit Populaire Algérien.

CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances.

CAAR : Compagnies Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

CNL : Caisse Nationale de Logement.

DLEP : Direction du Logement et des Équipements Publics.

DAB: Distributeur Automatique de Billets.

DUC : Direction de l'Urbanisme et de la Construction.

EPLF : Entreprise de Promotion du Logement Familial.

EPIC : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial.

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

FICP : Fichier national des Incidents de remboursement des crédits aux Particuliers.

FCC : Fichier Central des Chèques

IRG : Impôt sur le Revenu Global

LPA : Logement Promotionnel Aidée.

LSP : Logement Social Participatif.

LPP : Logement Public Promotionnel.

LPL : Logement Public Locatif.

LR : Logement Rural.

ONS : Office National des Statistiques.

OPGI : Offices de Promotion et de Gestion Immobilière.

PEL : Prêt Epargne Logement.

PDG : Président Directeur Général

PME: Petites et Moyennes Entreprises.

PMI: Petites et Moyennes Industries.

RGNM: Revenu Global Net Mensuel

SGA : Société Générale d'Algérie

SAA : Société Algérienne des Assurances.

SGCI : Société de Garantie de Crédits Immobiliers.

SATIM : Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique.

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

SPA : Société Par Action.

TOL : Taux d'Occupation par Logement.

TOP : Taux d'Occupation par Pièce.

VSP : Vente Sur Plan

VEFA : Vente en Etat Futur d'Achèvement.

# Sommaire

---

<b>Introduction générale.....</b>	<b>02</b>
<b>Chapitre I : Le marché immobilier en Algérie.....</b>	<b>07</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>07</b>
<b>Section 1 : Vue d'ensemble sur le marché immobilier en Algérie.....</b>	<b>08</b>
<b>Section 2 : La politique de l'habitat en Algérie.....</b>	<b>23</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>32</b>
<b>Chapitre II : Le financement bancaire des crédits immobilier aux particuliers.....</b>	<b>34</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>34</b>
<b>Section 1 : Généralités sur les crédits immobiliers aux particuliers.....</b>	<b>35</b>
<b>Section 2 : La gestion des risques des crédits immobiliers .....</b>	<b>53</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>68</b>
<b>Chapitre III : Etude d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers.....</b>	<b>70</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>70</b>
<b>Section 1 : Historique et évolution du CPA.....</b>	<b>71</b>
<b>Section 2 : Modalités et procédures d'octroi des crédits immobiliers au niveau du     CPA.....</b>	<b>83</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>94</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>96</b>

# **Introduction générale**

Le logement est sans conteste, le besoin social le plus sensible et le plus porteur. En effet, La nécessité de se loger est aussi fondamentale que celle de se nourrir ou de se vêtir. Il revêt aujourd'hui le caractère d'une haute priorité nationale, car la satisfaction de la demande en logements peut s'avérer un puissant stimulant pour la relance économique d'une nation.

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur prisé des investisseurs mais un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements car en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaissent des germes d'une explosion sociale. A l'inverse, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal-vie des populations. D'ailleurs, ce secteur, qui constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière et sociale, prend une place importante dans les programmes de chaque Etat.

En Algérie, et pendant longtemps, le financement de l'immobilier était assuré exclusivement par l'Etat en sa qualité d'offreur unique, ce qui implique un déséquilibre entre l'offre et la demande en matière de logement ,un déséquilibre né d'une inadéquation entre habitat et habitants ,puis, avec la participation de la CNEP, comme seule institution financière qui offrait des prêts hypothécaires aux détenteurs de comptes d'épargnes. Cette politique n'a pas eu les effets escomptés, bien au contraire, elle n'a fait qu'aggraver ce secteur au point de créer une crise du logement sans précédent.

Cette crise du logement, que connaît le pays, et qui est principalement due à la pression ainsi qu'à la rapidité de la croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et aussi des exigences des citoyens en matière d'amélioration du niveau de vie, nés d'une influence des problèmes affectant à la fois la société et l'économie algériennes, se manifeste surtout dans le Taux d'Occupation par Logement (TOL) estimé à 7,14.

Outre ce denier, c'est le financement du logement qui a constitué un frein au développement de l'offre. En 90, les encours des prêts aux logements en Algérie étaient de 1.5% du PIB alors qu'ils étaient de 7% au Maroc et 35% dans l'Union Européenne. Ce qui a poussé les pouvoirs publics à remédier à cette situation critique, et ce en engageant des réformes d'ordre structurel, institutionnel et financier.

Ces réformes avaient pour principaux objectifs d'impliquer les banques commerciales dans le financement de ce secteur par l'octroi de crédits immobiliers aux particuliers, mais aussi de créer un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions, notamment la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) et le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).

Malgré les réformes engagées par les pouvoirs publics, le financement de l'immobilier n'a pas connu un essor à la mesure des besoins potentiels ou réels du marché du logement en Algérie. Les banques se devaient donc de participer massivement au développement du marché hypothécaire, devenues plus sûres avec les produits offerts par ces nouvelles institutions.

Cependant, leur intervention est un élément indispensable pour le bon fonctionnement du nouveau dispositif mis en place et donc la dynamisation du marché hypothécaire, reste très timide dans un secteur pourtant prometteur. Cette réticence s'explique par une insuffisance dans la maîtrise du crédit hypothécaire et la méconnaissance de l'importance des produits des différentes institutions mises en place, surtout ceux de la SRH.

Donc, afin de développer le crédit hypothécaire en Algérie, qui manque d'une gestion efficace, les banques se doivent tout d'abord de le maîtriser. Ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes, pour minimiser les risques que peut présenter ce type de prêt et les adapter à la fois au type du crédit qui est à long terme et aux spécificités de la clientèle qui sont les particuliers.

Pour cela et à travers ce travail nous tentons de répondre à la problématique suivante: **Comment les banques particulièrement le CPA peuvent-elles contribuer au financement du marché immobilier ?**

A partir de cette problématique, plusieurs sous-questions peuvent être posées, à savoir :

- Quelle est l'évolution du marché immobilier en Algérie et en quoi consiste le nouveau dispositif de financement du logement ?
- Quels sont les caractéristiques et les types des crédits immobiliers aux particuliers et comment se fait la gestion des risques liés à ce type de crédit ?

- Quelles sont les modalités et les procédures d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers par le CPA ?

### **Motif de Choix du sujet**

- Saisir l'opportunité de nous familiariser avec l'environnement bancaire ;
- Comprendre le processus des crédits immobiliers aux particuliers ;
- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation.

### **Objet de la recherche**

Pour cerner la fonction de crédit hypothécaire, et mettre en lumière l'approche du banquier lors qu'il accorde sa confiance et son concours à ses clients, il sera question de comprendre comment les banques, particulièrement le CPA, peuvent participer à la réalisation du problème de l'immobilier, tout en contribuant positivement au développement de l'économie du pays et à la réalisation d'une bonne rentabilité, en minimisant les risques des capitaux engagés.

### **La démarche méthodologique**

La démarche méthodologique suivie dans ce présent mémoire qui va nous aider de répondre à notre problématique c'est la démarche descriptive analytique basée sur la recherche bibliographique, la consultation d'ouvrages, d'articles, de revues ainsi qu'un stage d'une durée de trois mois dans une structure bancaire spécialisée dans le financement de l'immobilier qu'est le CPA, agence 194 de Tizi-Ouzou.

### **Plan du travail**

Notre travail de recherche est structuré comme suit :

- Dans le premier chapitre, sera traité le marché immobilier et ses différents acteurs, la politique de l'habitat en Algérie et les réformes engagées, et enfin le nouveau dispositif de financement du logement.
- Dans le deuxième chapitre, nous exposerons les caractéristiques et les différents types des crédits immobiliers aux particuliers existants en Algérie, puis nous étudierons les différentes phases et les conditions de financement de ses crédits, et enfin les risques rencontrés par les banques lors de l'octroi d'un crédit immobilier et leur gestion.

- Enfin, le troisième chapitre sera consacré à l'étude d'un cas pratiques. En premier lieu nous présenterons, notre lieu de stage, la banque CPA de Tizi-Ouzou, puis nous allons traiter les procédures de montage d'un dossier de crédit aux particuliers en mettant l'accent sur la pratique de leur financement.

**Chapitre I**  
**Le marché immobilier en**  
**Algérie**

**Introduction**

Le concept d'«habitat» est aussi ancien que l'homme. Depuis sa création, et au fil des siècles, l'homme a toujours défini son espace habité, sans pour autant prendre une charge sémantique immuable, le concept change avec l'évolution de l'être humain.

L'habitat constitue, pour l'individu, la famille et la collectivité, un besoin essentiel au même titre que les besoins en alimentation, en habillement et en éducation.

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

Cependant, la situation actuelle du logement n'est guère reluisante, car la croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques de l'Etat ont contribué à rendre ce secteur l'un des plus médiocres et de ce fait, il nécessite une intervention urgente et rapide des pouvoirs publics, pour satisfaire une demande de plus en plus croissante.

Le présent chapitre est scindé en trois sections : la première porte sur une vue d'ensemble sur le marché immobilier, la deuxième section porte sur la politique de l'habitat en Algérie ; quant à la dernière, elle porte sur le nouveau dispositif du financement du logement.

**Section 1 : Vue d'ensemble sur le marché immobilier**

Les biens immobiliers sont des biens qui peuvent être affectés soit à un usage résidentiel, soit à un usage de production, ou à des services publics et culturels. Economiquement, un bien immobilier est un produit ; il est le résultat de la combinaison de deux facteurs<sup>1</sup> : la construction et le sol, mais seul la construction fait l'objet de production. Et après la destruction on retrouve, en principe, le sol intact. L'immobilier est un bien durable<sup>2</sup> qui génère un service et fait l'objet de transactions économiques. La détention d'un bien immobilier constitue un droit sur les recettes qu'ils peuvent générer. Cette caractéristique fait du produit immobilier un actif physique (à distinguer des actifs immatériels).

D'un autre côté, la raison d'être des biens immobiliers est d'héberger des individus ou des activités, ces actions se manifestent sur différents marchés, où interviennent des agents économiques qui exploitent ces dimensions : bien, service et actif.

**1.1 Caractéristiques des biens immobiliers**

Un bien immobilier est caractérisé par les éléments suivants : durabilité, immobilité, hétérogénéité. Il représente également un actif réel

**1.1.1 Le bien immobilier : un bien durable**

Le bien immobilier est un bien physique présentant une très longue durée de vie économique et cette durabilité implique plusieurs aboutissements à savoir : un coût très élevé, un financement à long terme et la difficulté d'adapter le parc<sup>3</sup> à la demande.<sup>4</sup>

**1.1.2 Le bien immobilier : Un actif réel**

Cette caractéristique découle directement de la précédente, c'est-à-dire la durabilité, car le logement est un élément essentiel du patrimoine<sup>5</sup> des ménages, Mieux encore, le logement est souvent le facteur déterminant de formation et de croissance du patrimoine des

---

<sup>1</sup>-CORNUEL et Al, Les marchés immobiliers segmentation et dynamique, édition ADEF, Paris 1999, P.8.

<sup>2</sup>-SELAUDOUX Jean- François, Le marché immobilier, 1ere édition, Publication Universitaire de France , Paris, 2005, P.5.

<sup>3</sup>-Parc dans cette expression signifie le parc immobilier

<sup>4</sup>-GRANNELLE, Jean-Jacques, Economie Immobilière, Edition Economisa, Paris,1998,P.4

<sup>5</sup>-Selon le dictionnaire Petit Larousse, c'est l'ensemble des biens, droits et charges d'une personne

ménages pour lesquels l'accession à la propriété est le point de départ de la constitution du patrimoine.

### **1.1.3 Le bien immobilier : un bien immobile (localisé)**

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier<sup>6</sup>. Donc, c'est un bien localisé qui ne peut être déplacé et diminue de ce fait la fluidité des offres et demandes contrairement aux biens déplaçables. En plus, le prix du bien dépend des prix du foncier composant le prix du bien immobilier car les marchés immobiliers dépendent du marché foncier.<sup>7</sup>

### **1.1.4 Le bien immobilier : Un bien hétérogène**

Deux biens, deux parcelles de terrains à construire, deux immeubles,... tous ces biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes ne serait-ce que par leurs coordonnées géographiques. Donc, les biens immobiliers ont des prix différents et ce du fait de leur localisation et donc ils sont intrinsèquement hétérogènes.<sup>8</sup>

## **1.2 Définition du marché de l'immobilier**

Le marché de l'immobilier est connu comme étant l'endroit où se rencontre les offreurs et les demandeurs d'un produit donné. Dans cette perspective, nous pouvons distinguer l'existence de trois grands acteurs sur un marché, il s'agit des : acteurs de la demande, les acteurs de l'offre et les acteurs qui peuvent jouer le rôle d'intermédiaire entre les deux. Dans ce qui suit, nous allons essayer de connaître et de comprendre le comportement des acteurs du marché de l'immobilier en Algérie.

## **1.3 Principes de la segmentation du marché de l'immobilier**

La segmentation marketing<sup>9</sup> s'appuie sur le constat qu'un marché est rarement homogène, et qu'il se compose d'un ensemble d'acheteurs aux besoins, aux achats et aux comportements totalement différents. Le phénomène principal de segmentation du marché immobilier s'appuie sur une distinction des phénomènes propres au marché des entreprises et

---

<sup>6</sup> -Constitue un bien –fonds, propriété foncière.

<sup>7</sup> -SELAUDOUX Jean- François, *Op*, cit, p5

<sup>8</sup> -Idem, p8

<sup>9</sup> - Ensemble d'actions coordonnées qui concourt au développement d'un produit ou d'un service

au marché des logements. Cependant, dans certaines zones géographiques ces deux marchés peuvent être très liés, et même relativement substituables.

### **1.3.1 Le marché de l'immobilier d'entreprise**

Le produit immobilier proposé dans ce marché, n'est pas destiné à un usage d'habitation mais à un usage de production<sup>10</sup>.

Le marché de l'immobilier d'entreprises peut être segmenté en trois marchés, à savoir<sup>11</sup> :

Le marché des bureaux, le marché des locaux d'activités et les marchés locaux commerciaux.

#### **1.3.1.1 Le Marché des bureaux**

Il s'agit principalement des locaux affectés à l'usage des bureaux. Sont concernés, en pratique, les locaux utilisés par les entreprises, les membres des professions libérales, les associations et tous les organismes à but lucratif ou non ; pour l'exercice d'activités de direction, administration, secrétariat, informatique ainsi que les locaux utilisés par les administrations publiques.

#### **1.3.1.2 Le marché des locaux d'activités**

Ce marché présente quatre produits immobiliers, qui correspondent à quatre catégories essentielles<sup>12</sup> :

- Les entrepôts : Ils correspondent à des activités de stockage et de distribution ;
- les locaux polyvalents et les locaux PME – PMI qui peuvent être utilisés soit comme des entrepôts, soit comme des locaux de production.
- les locaux de production qui correspondent essentiellement à des activités de transformation de matières premières ou de matériaux de produits manufacturés.
- les bâtiments industriels peuvent être définis comme les constructions regroupant sur le même site les différentes activités (bureaux, entrepôts, locaux de production) avec des locaux de production pouvant représenter jusqu'à 60% de la superficie totale développée.

#### **1.3.1.3 Le marché des locaux commerciaux**

L'activité commerciale correspond, d'une part au commerce de détail, de gros et d'autre part aux centres commerciaux. Dans les centres commerciaux, on distingue les centres

---

<sup>10</sup>-HEURTEUX, l'Immobilier d'Entreprise, Collection que sais-je , PUF, Paris, 1993 P.127.

<sup>11</sup>-MAIS et Al, Le Marché de l'immobilier français, édition Economica, Paris, 2000 P.61.

<sup>12</sup>Idem, p67.

commerciaux communaux et les centres commerciaux privés (appelés le plus souvent, en Algérie supérettes, et hypermarché tels que CARREFOUR).

### **1.3.2 Le marché de l'immobilier résidentiel**

Le marché immobilier résidentiel appelé aussi marché du logement est notre objet de recherche dans ce chapitre. C'est le segment de marché qui mêle le plus étroitement, les problématiques sociales, politiques et économiques. Il se divise en deux grands sous segments : le marché de la location et le marché de la propriété. Dans le marché de la propriété, le besoin en logements neufs est toujours important, donc le marché du logement neuf constitue un sous segment qui peut connaître une évolution en parallèle à celle d'un autre sous segment qui est le marché de l'ancien dont le fournisseur est le marché du neuf.

En ce qui concerne le marché du logement neuf en Algérie, le Ministère de l'Habitat présente les produits suivants <sup>13</sup>: logement location –vente (AADL), logement promotionnel Aidé (LPA), logement public locatif (LPL), logement public promotionnel (LPP), logement rural (LR) participatif, pour essayer de répondre à une demande sans cesse grandissante.

#### **1.3.2.1 Logement location –vente (AADL)**

La location-vente est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixée dans le cadre d'un contrat écrit. La location-vente est consentie à toute personne ne possédant pas ou n'ayant pas possédé en toute propriété un bien à usage d'habitation, n'ayant pas bénéficié d'une aide financière de l'Etat pour la construction ou l'acquisition d'un logement et dont le niveau de revenus, n'excède pas cinq fois le SMIG<sup>14</sup>.

Tout postulant à l'acquisition d'un logement dans le cadre de la location-vente doit s'acquitter d'un apport initial de 25% minimum du prix du logement. Dans tous les cas, le montant du prix du logement après déduction de l'apport initial, doit être réglé par le bénéficiaire sur une période n'excédant pas vingt-cinq (25) ans. Ce paiement s'effectue suivant un échancier faisant ressortir le montant à régler mensuellement sur la période retenue. Concernant la localisation et le nombre de logements destinés à la location-vente, ils sont fixés par l'Agence Algérienne de Développement du Logement (AADL).

---

<sup>13</sup>- <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=39> consulté en 2017.

<sup>14</sup> Idem

**1.3.2.2 Logement promotionnel aidé (LPA)**

Connu avant comme le logement social participatif, il a été remplacé en 2010 par le logement promotionnel aidé.<sup>15</sup>

Le logement promotionnel aidé est un logement neuf réalisé par un promoteur immobilier conformément à des spécifications techniques et des conditions financières définies. Il est destiné à des postulants éligibles à l'aide de l'Etat.

Ce segment s'adresse à des postulants à revenus moyens ; l'accès à ce type de logement est réalisé selon un montage financier qui tient compte d'un apport personnel, d'un crédit bonifié et d'une aide frontale directe.

Ne peut prétendre au Logement Promotionnel aidé la personne qui :

- Possède en toute propriété un bien immobilier à usage d'habitation ;
- est propriétaire d'un lot de terrain à bâtir ;
- a bénéficié d'un logement public locatif, d'un logement social participatif, d'un logement rural ou d'un logement acquis dans le cadre de la location-vente ;
- a bénéficié d'une aide de l'Etat dans le cadre de l'achat ou de la construction ou de l'aménagement d'un logement.

Ces exigences concernent également le conjoint du postulant<sup>16</sup>. Le revenu est constitué par celui du postulant augmenté, le cas échéant par celui du conjoint.

L'aide frontale peut être également cumulée avec un crédit bancaire dont le taux d'intérêt est bonifié par le trésor public. Le taux débiteur est fixé par la réglementation à 1% pour cette catégorie de postulants.

**1.3.2.3 Logement Public Locatif (LPL)**

Le Logement Public Locatif est réalisé sur fonds budgétaires par des maîtres<sup>17</sup>d'ouvrages délégués que sont les offices de promotion et de gestion immobilière (OPGI).

---

<sup>15</sup> <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=64> consulté le 17/09/2017

<sup>16</sup> Les niveaux de l'aide frontale octroyée par l'Etat pour l'acquisition d'un logement promotionnel aidé sont :  
-**700 000 DA** lorsque le revenu est supérieur à une (1) fois le SNMG et inférieur ou égal à quatre (04) fois le SNMG  
-**400 000 DA** lorsque le revenu est supérieur à quatre (4) fois le SNMG et inférieur ou égal à six (06) fois le SNMG.

<sup>17</sup> <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=69> consulté le 17/09/2017

Il est destiné aux seules personnes dont le niveau de revenus les classe parmi les catégories sociales défavorisées et dépourvues de logement ou logeant dans des conditions précaires et/ou insalubres.

Ne peut postuler à l'attribution d'un logement public locatif, la personne qui :

- Possède en toute propriété un bien immobilier à usage d'habitation ;
- est propriétaire d'un lot de terrains à bâtir ;
- a bénéficié d'un logement public locatif, d'un logement social participatif, d'un logement rural ou d'un logement acquis dans le cadre de la location-vente ;
- a bénéficié d'une aide de l'Etat dans le cadre de l'achat ou de la construction d'un logement ou de l'aménagement d'un logement rural.

Ne peut bénéficier d'un logement public locatif, que la personne qui réside depuis au moins cinq (5) années dans la commune de sa résidence habituelle et dont le revenu mensuel du ménage n'excède pas vingt-quatre mille dinars.

En outre, le postulant doit avoir vingt et un (21) ans au moins à la date de dépôt de sa demande.

#### **1.3.2.4 Logement Public Promotionnel (LPP)**

Le LPP constitue un nouveau segment de logement promotionnel bénéficiant du soutien de l'Etat, destiné à des acquéreurs dont les revenus mensuels cumulés avec ceux de leurs conjoints sont supérieurs à six (6) fois et inférieurs ou égaux à douze (12) fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG). Les conditions pour bénéficier d'un logement LPP :

- Ne pas posséder ou n'ayant pas possédé en toute propriété, ni eux ni leur conjoints<sup>18</sup> :
  - un bien à usage d'habitation, à l'exception d'un logement de type f1, Un lot de terrain à bâtir ;
  - ne pas avoir bénéficié d'une aide financière de l'Etat pour l'acquisition ou la construction d'un logement.

#### **1.3.2.5 Logement Rural Participatif (logement social participatif)**

Le logement rural s'intègre dans le cadre de la politique de développement rural, il a pour objectif la promotion des espaces ruraux et la fixation des populations locales. Il consiste

---

<sup>18</sup> <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=74> consulté le 17/09/2017

à encourager les ménages à réaliser, en auto-construction, un logement décent dans leur propre environnement rural<sup>19</sup>.

La participation du bénéficiaire, dans ce cas, se traduit par la mobilisation d'une assiette foncière qui relève généralement de sa propriété et de sa participation à la réalisation ainsi que le parachèvement des travaux à l'intérieur du logement. L'octroi de l'aide frontale est soumis à des conditions d'éligibilité.

Toute personne physique qui réside dans la commune, ou exerce une activité en milieu rural peut bénéficier de l'aide de l'Etat à l'habitat rural<sup>20</sup>.

#### **1.4 Les acteurs du marché de l'immobilier**

L'acteur dans un marché, est un membre qui a un rôle dans les mouvements et le dynamisme connu par ce marché.

##### **1.4.1 Les acteurs de la demande immobilière**

Chaque acteur agit dans son segment de marché, et suivant les segments du marché immobilier, la demande est animée par les entreprises dans le marché de l'immobilier professionnel et des ménages dans le marché de l'immobilier résidentiel.

###### **1.4.1.1 La demande exprimée par les ménages**

L'existence d'un ménage est conditionnée par la disponibilité du logement ; et ce dernier reste une des priorités pour la continuité et la stabilité d'un ménage. Leurs comportements diffèrent suivant le segment où ils se trouvent. Pour les locataires ils aspirent à devenir propriétaire et pour les propriétaires ils aspirent à une amélioration des commodités résidentielles. Chaque ménage peut adopter un certain comportement résidentiel, et peut exprimer une demande suivant certains indicateurs. Les indicateurs de la demande sont :

- Evolution des revenus et des taux d'intérêts
- Evolution démographique ;

---

<sup>19</sup> <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=80> Consulté le 17/09/2017

<sup>20</sup> Le montant de l'aide est de :

- **1000000 DA**, pour les dix (10) wilayas du Sud (Adrar, Tamanrasset, Illizi Laghouat, Biskra, Béchar, Ouargla, El Oued, Ghardaïa et Tindouf) et
- **700.000 DA** pour le reste des wilayas

- La co-résidence parents – enfants ;

### A- Evolution des revenus et des taux d'intérêts

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.

Par ailleurs, on constate que 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 MASSUE, dans le cas contraire, c'est-à-dire, une hausse des taux d'intérêts, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui auront recours à d'autres financements.

### B- La pression de l'évolution démographique

L'évolution du nombre de ménages contribue à l'évolution démographique. Selon l'Office National des Statistiques, l'année 2015 a été marquée par l'enregistrement de 1 040 000 naissances vivantes auprès des services de l'état civil, soit une moyenne de plus de 2 800 naissances vivantes par jour. D'un autre côté, l'ONS donne des prévisions de 41 millions d'habitants pour janvier 2019. Tous ces indicateurs nous donne une progression démographique qui n'est pas suivie par le développement du parc du logement.

En 1984, le taux d'occupation<sup>21</sup> était de 7,4 personnes par logement (TOL)<sup>22</sup>, et le taux d'occupation par pièce (TOP)<sup>23</sup> était 2,7 personnes, alors que la même année en France<sup>24</sup>, par exemple, chaque personne disposait de 1,67 pièces.

Par ailleurs, à l'année 2000, la situation ne s'est pas améliorée, et les conséquences sont<sup>25</sup> :

- plus de 40% du parc logements est occupé par des ménages de taille supérieure à 7 personnes.
- le taux d'occupation par logement est de 7,7 personnes en 1995 alors qu'il était de 7,4 en 1984.

---

<sup>21</sup>-Le rapport entre le nombre de population totale et le taux de logement habité (TOL = Nombre d'habitants/Nombre de logements)

<sup>22</sup>- Taux d'occupation par logement doit être de « 4 » pour l'épanouissement des habitants

<sup>23</sup>- Le taux d'occupation par pièce devrait se situer entre **0,8** et **1,1**.

<sup>24</sup>-JACQUOT.A, Comportement résidentiel et marché du logement, Revue Economie et Statistique, N°381, 2005 Pp 3-15.

<sup>25</sup>-CENEAP, Population et développement durable, Actes des journées d'études du PNUD, 2001.

- le taux d'occupation par pièces est de 2,4 personnes en 1995.

Cependant, durant l'année 1999<sup>26</sup> le taux d'occupation par logement était de 5.8 personnes par logement et a diminué en 2014<sup>27</sup> à 4.86 personnes par logement.

#### **1.4.2 Les acteurs de l'offre immobilière**

L'offre immobilière obéit à un certain nombre d'indicateurs ; taux de construction, prix des biens immobiliers et le stock de logements vacants. Les offreurs de biens immobiliers peuvent servir tous les segments du marché immobilier: résidentiel, professionnel et même le marché du foncier. Pour présenter et définir ces acteurs de l'offre, nous allons les regrouper en deux catégories : les offreurs du bien immobilier neuf et les offreurs du bien immobilier ancien.

##### **1.4.2.1 Les intervenants du bien immobilier primaire**

Le secteur de l'immobilier est considéré comme l'un des trois secteurs déterminants de la croissance économique en Algérie (avec les hydrocarbures et l'agriculture).

Ils offrent leur produit sur le marché du neuf ou le marché primaire où l'offre provient directement des promoteurs immobiliers et la demande des utilisateurs finals ou des investisseurs.

###### **1.4.2.1.1 Les promoteurs immobiliers**

C'est toute personne physique ou morale qui réalise des programmes immobiliers en réunissant les capitaux nécessaires, en organisant les travaux et en commercialisant les opérations. Toute personne ayant le statut de promoteur immobilier<sup>28</sup> peut exercer cette activité. Il existe en Algérie deux catégories de promoteurs<sup>29</sup> : privés et publics.

###### **A- Les promoteurs privés**

Ils se spécialisent dans les opérations de promotion et de ventes de produits immobiliers.

---

<sup>26</sup> Revue de l'habitat et Urbanisme en Algérie, ...*Cap sur la qualité* P.11

<sup>27</sup> Idem.

<sup>28</sup>-MONTESINOS, Les métiers de l'immobiliers, édition, l'Etudiant, Paris 2001 , P.173

<sup>29</sup> Idem, p173.

### **B- Les pouvoirs publics**

Ils interviennent dans les programmes de l'Etat pour le logement promotionnel<sup>30</sup>. Ils sont représentés en Algérie par l'AADL, l'OPGI, la DUC, la DLEP et l'EPLF.

#### **a-Agence Nationale pour l'Amélioration et le développement du Logement(AADL)**

L'AADL a été créée en 1991 par le décret N° 91-148 du 12 mai 1991 en la forme d'un établissement public à caractère industriel et commercial sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Elle assure une mission de service public et est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière<sup>31</sup>.

L'Agence a pour objet, sur l'ensemble du territoire national la promotion et le développement du marché foncier et immobilier; l'encadrement et la dynamisation des actions de :

- rénovation et de restauration des tissus anciens;
- résorption de l'habitat insalubre ;
- restauration urbaine ;
- création de villes nouvelles
- l'élaboration et la vulgarisation en vue de leur développement, des méthodes de construction novatrices à travers son programme d'action;
- la conception et la diffusion la plus large de l'information, en direction des acteurs des marchés foncier et immobilier (promoteurs, citoyens, institutions financières, pouvoirs publics locaux, producteurs de matériaux, bureaux d'études, entreprises de réalisation, gestionnaires d'immeubles, associations ...);
- L'Agence AADL est structurée autour de 15 agences chargées principalement de l'encadrement et la promotion d'opérations foncières destinées aux logements. Les terrains sont acquis auprès du Domaine National puis étudiés, équipés et rétrocédés aux opérateurs pour la réalisation de programmes de logements collectifs et individuels, sociaux et promotionnels. Par ailleurs, l'Agence développe des travaux confiés par le ministère, tels que le dossier relatif au projet de ville nouvelle de Boughzoul, la mise en œuvre du programme national de résorption de l'habitat précaire et la réalisation de programmes de logements aidés et en location-vente.

---

<sup>30</sup> CORNUEL et al, op cit, p54.

<sup>31</sup> <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=18> consulté le 18/09/2017

D'un autre côté, l'AADL a pour mission : la mise en place de l'Observatoire National de l'Habitat. Créé en 1996, l'Observatoire est chargé de recueillir, analyser, traiter et diffuser les informations nécessaires pour éclairer et/ou appuyer les prises de décisions en matière de politique du logement.

### **b- Les offices de promotion et de gestion immobilière (OPGI)**

Les offices de promotion et de gestion immobilière sont chargés dans le cadre de la mise en œuvre de la politique sociale de l'Etat, de promouvoir le service public en matière de logement, notamment pour les catégories sociales les plus démunies. En outre, ils sont chargés à titre accessoire de<sup>32</sup>:

- la maîtrise d'ouvrages délégués pour le compte de tout autre opérateur ;
- la promotion foncière ;
- la promotion immobilière ;
- des actions de prestation de services en vue d'assurer l'entretien, la maintenance, la réhabilitation et la restauration des biens immobiliers ;

Les offices de promotion et de gestion immobilière sont en outre, habilités à gérer les biens immobiliers qui leur sont confiés.

### **c-La Direction de l'Urbanisme et de la Construction (DUC)**

C'est un établissement public, sous tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. Il est chargé de<sup>33</sup> :

- mettre en œuvre, au niveau local, la politique en matière d'urbanisme et de construction,
- veiller en relation avec les services des collectivités locales, à l'existence et à la mise en œuvre des instruments d'urbanisme,<sup>34</sup>
- veiller dans le cadre de la législation et de la réglementation en vigueur, à la mise en œuvre des mesures de police d'urbanisme, au respect de la qualité architecturale de la construction et à la protection des sites historiques, culturels et naturels marqués,
- délivrer des permis de construire, donc veiller au respect des prescriptions et directives des instruments d'urbanisme en terme d'urbanisme (vocation, prospect, trame urbaine,

---

<sup>32</sup>- <https://www.logement-Algerie.com>, consulté le 20/09/2017

<sup>33</sup> <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=13> consulté le 20/09/2017

<sup>34</sup> <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf> , P.123 consulté le 20/09/2017

contraintes et servitudes, etc.) et aussi en terme d'architecture (typologie architecturale, matériaux de construction, etc.),

- entreprendre toute action en vue de l'amélioration du cadre bâti et du développement d'un habitat conforme aux exigences sociales et climatiques et d'aménagement foncier,
- veiller à la maîtrise des technologies et des coûts de construction, en rapport avec le contexte local,
- donner des avis techniques pour l'établissement des divers actes d'urbanisme et d'en assurer le contrôle,
- suivre, en relation avec les structures concernées, les études d'aménagement et d'urbanisme visant la maîtrise du développement du territoire communal,
- soutenir et suivre les opérations de rénovation urbaine et d'aménagement foncier,
- procéder à l'inventaire des éléments constitutifs marquant des architectures locales en vue de leur préservation et de leur intégration,
- promouvoir des actions d'intégration des tissus spontanés et des grands ensembles en matière d'urbanisme et d'architecture

#### **d- La Direction du Logement et des Équipements Publics (DLEP)**

C'est un établissement public, sous tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme.

Il est chargé de<sup>35</sup> :

- proposer, à partir d'une évaluation périodique, les éléments d'une politique d'habitat adaptée aux conditions et spécificités de la wilaya notamment en ce qui concerne la typologie,
- créer en relation avec les structures concernées et les collectivités locales les conditions de dynamisation de la réalisation des opérations d'habitat social et d'encourager l'investissement privé dans le domaine de la promotion immobilière,
- initier des études de normes en matière d'habitat rural et d'habitat évolutif adaptés aux spécificités locales, et encourager les initiatives en matière d'auto construction par un encadrement permanent,
- constituer les divers dossiers réglementaires nécessaires aux consultations des études et des travaux, ainsi qu'à la délivrance des permis de construire et d'assurer la gestion des

---

<sup>35</sup> <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf>, P.124 consulté le 20/09/2017

opérations des équipements publics dans le cadre du pouvoir qui lui est confié et des crédits alloués,

- veiller à l'application des textes législatifs et réglementaires en matière de comptabilité publique, de marché et de maîtrise d'œuvre.

### **e-L'entreprise de Promotion du Logement Familial EPLF**

L'EPLF est une entreprise dont la vocation est la promotion immobilière publique en réalisant des projets diversifiés pour différentes couches sociales. Elle s'occupe notamment de la réalisation et de la vente de logements promotionnels, d'hôtels, de centres commerciaux et d'espaces pour bureaux<sup>36</sup>.

Elle pratique tout type de vente : vente sur plan, vente par facilité de paiement et vente cash. Elle réalise aussi son propre programme location-vente indépendamment du programme AADL de l'État. Elle s'est lancée dans la reprise des anciens programmes de logements Communes -CNEP. Son champ d'intervention touche toutes les étapes liées à cette activité et notamment :

- l'acquisition du foncier,
- la réalisation des études techniques du projet,
- la réalisation des travaux
- la commercialisation des produits finis.

#### **1.4.2.2 Les intervenants du bien immobilier d'occasion**

Ils offrent leurs produits sur le marché de l'occasion ou marché secondaire où sont revendus ou loués des immeubles préalablement vendus sur le marché primaire. Trois offreurs se distinguent : les agents immobiliers, les notaires, le maître de l'ouvrage.

##### **A- Les agents immobiliers**

Une agence immobilière a pour rôle de vendre ou de louer des biens immobiliers de toutes natures<sup>37</sup>.

##### **B- Le notaire**

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

- rédiger la promesse de vente, l'acte de vente et l'acte d'hypothèque ;
- examiner les titres ;

---

<sup>36</sup> <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf>, P.126 Consulté le 21/09/2017

<sup>37</sup> MONTESINOS, op cit, p34.

- faire signer les parties<sup>38</sup> ;
- enregistrer la garantie, le tout conformément aux conditions exigées par le prêteur ;
- fournir un rapport final attestant une hypothèque valable du rang exigé.<sup>39</sup>

### **C- Le maître de l'œuvre**

Il est désigné par le maître de l'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux ; le maître d'œuvre peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'études.<sup>40</sup>

Le maître d'ouvrage peut être soit un promoteur, soit une entreprise de promotion immobilière, ou bien tout simplement un particulier qui peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte.

### **1.4.3 Les acteurs intermédiaires du financement des biens immobiliers**

Les intermédiaires contribuent par leurs actions à dynamiser le marché de l'immobilier, en participant au processus de transaction sur le marché. Les principaux intermédiaires sur le marché immobilier sont les institutions de crédits qui financent les transactions immobilières.

#### **1.4.3.1 Initiation des banques dans le financement de l'immobilier**

Malgré les deux lois ; de 1986 (loi bancaire) et la loi 90-10 (sur la monnaie et le crédit), les banques sont restées réticentes à l'égard du financement hypothécaire. Mais les réformes institutionnelles ont permis à certaines banques de participer à certains programmes de financement du logement et des ménages.

Parmi les premières banques ayant lancé des produits immobiliers, figure le CPA qui avait mis en place, depuis le début 1999, le financement du logement via la promotion immobilière et le financement des ménages par les crédits à l'accession et à la construction, Aussi, la BDL avait essayé, depuis septembre 1999, de développer le crédit immobilier aux particuliers pour l'achat d'un logement neuf ou la réalisation, la réhabilitation ou encore l'aménagement d'une construction individuelle.

---

<sup>38</sup> <http://www.ensea.net/ensea/moultakayat/2012/polpub/2012-32.pdf> consulté le 10/10/2017

<sup>39</sup> -SELAUDOUX Jean- François, Op, cit, P.06

<sup>40</sup> - Décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte, article 7.

Aujourd'hui, la majorité des banques commerciales participent à des degrés différents dans le financement de l'immobilier et ce grâce aux réformes engagées dans ce domaine. Le client idéal pour un banquier, est l'acquéreur de la résidence principale : on engage un financement à long terme, donc des capitaux qui vont générer une marge pendant longtemps, il y a une garantie hypothécaire, et l'on exige un apport personnel.

#### **1.4.3.2 La participation des banques dans le financement de l'habitat**

Les banques sont intervenues ces dernières années assez largement dans le marché immobilier en Algérie. Elles constituent le soutien des ménages en ce qui concerne l'acquisition d'un logement<sup>41</sup>.

Le crédit immobilier hypothécaire suscite un intérêt réel auprès des ménages qui n'ont pas pu bénéficier de l'un des quatre produits résidentiels étatiques (Social, Promotionnel, Location – vente et Participatif) pour financer leurs résidences.

Ces dernières années, de nombreuses banques se sont initiées aux crédits immobiliers à côté de la CNEP Banque. La Banque de Développement Local (BDL), a commencé à proposer le crédit immobilier aux particuliers en Septembre 1999, puis cela s'est généralisé à l'ensemble des autres banques.

En 2002, la BDL a octroyé 4 409 prêts immobiliers pour un montant total de 3 208 811 000 DA tandis que la CNEP a financé 6 764 prêts immobiliers pour un montant total de 3 581 170 000 DA. Le CPA prend aussi une place importante dans le financement de l'habitat alors que les autres banques ne sont pas encore vraiment investies d'une manière importante dans ce secteur.

Selon l'Association des Banques et Etablissements Financiers (ABEF), les engagements en portefeuille des banques publiques s'élevaient déjà à la fin 2000, à 267 milliards de dinars dont 222 milliards de DA pour le financement de l'offre et le reste, soit 45 milliards, pour le financement de la demande.

Aussi, depuis 1998, six banques publiques interviennent dans le financement consorcial avec la CNEP-Banque pour le logement social, à travers une convention passée avec la Caisse Nationale du Logement (CNL), pour un montant de 32 milliards de DA, dont 22,4 milliards mobilisés.

---

<sup>41</sup> SERRADJ.T « Le marché de l'immobilier en Algérie Situation, Acteurs et stratégies », Mémoire de magistère, Université d'Alger Faculté des sciences économiques et sciences de Gestion. Année 207/2008. P.66

**Section 2 : la politique de l'habitat en Algérie**

La question du financement du logement a toujours été la préoccupation majeure des pouvoirs publics. Le financement de ce secteur, en Algérie, a connu beaucoup de changements depuis l'indépendance à ce jour.

**2.1 Du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché**

Selon un article paru dans la revue interne. L'évolution du marché immobilier algérien a été marquée par deux périodes<sup>42</sup> :

- De 1967 à 1986 ;
- De 1986 à nos jours.

Ces deux périodes ce sont caractérisées par deux politiques d'Etat différentes :

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

**2.1.1 Un monopole de l'Etat sur le marché de 1967 A 1986**

Durant cette période, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par :

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

De 1967 à 1986, plus d'un million de logements sont venus renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté. Cette inadéquation de l'offre et de la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :

- la forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industrielle volontariste ;
- l'important accroissement démographique ;
- le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien ;
- le faible retour sur investissement dû à la modicité des loyers appliqués et au taux anormalement élevé des impayés des loyers.

---

<sup>42</sup> OUDAH REBRAB Saliha, la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son désengagement, (en ligne) revue de l'enssea, n 05,2012.

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

### **2.1.2 L'ouverture du marché de 1986 à nos jours**

Devant l'inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financières de l'Etat, il était devenu évident que l'Etat ne pouvait plus, et ne devait plus, être le seul « offreur » sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée pour permettre aux pouvoirs publics de consacrer leur intervention au profit des couches les plus défavorisées.

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

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

#### **2.1.2.1 Le cadre juridique de la promotion immobilière**

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

##### **A- La loi 86-07 du 04 mars 1986**

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

##### **B-La loi 93/03 du 1er mars 1993**

Cette loi est venue pour annuler la loi 86/07, qui a connu un grand échec, alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf. Dans son article 03, la loi 93/03 du 1er mars 1993 a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant.

**2.2 Le nouveau dispositif de financement du logement**

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement aux cotés du Trésor Public. L'Etat se devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble<sup>43</sup> des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier.

De plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir; la Caisse Nationale du Logement, le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, la Société de Garantie du Crédit Immobilier, la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique et enfin la Société de Refinancement Hypothécaire.

**2.2.1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande**

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

**2.2.1.1 La Caisse Nationale du Logement « CNL »**

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC). Elle est placée sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. La CNL a pour missions principales :

- de gérer les aides et contributions de l'Etat dans le secteur de l'habitat, surtout en matière de promotion du logement à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;
- de promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social par la recherche et la mobilisation de ressources autres que budgétaires ;
- d'assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être réalisées pour des programmes de :
  - logements sociaux participatifs ;
  - logements en accession aidée à la propriété (AAP) ;
  - logements promotionnels aidés ;
  - logements destinés à la location vente ;

---

<sup>43</sup><http://www.enssea.net/enssea/moultakayat/2012/polpub/2012-32.pdf> consulté le 21/10/2017

- aidés à l’habitat rural et à la résorption de l’habitat précaire.

**A - Définition de l’Aide à l’Accession à la Propriété (AAP)**

L’Aide à l’Accession à la Propriété (AAP), est une aide financière directe non<sup>44</sup> remboursable, octroyée par l’Etat et servie par la CNL , Elle est destinée soit à l’accession de logement neuf, soit à la construction d’un logement qui peut s’effectuer à titre individuel ou dans le cadre d’une organisation<sup>45</sup>

L’accès à cette aide financière est réservé aux postulants non logés ou mal logés, n’ayant pas bénéficié de la cession d’un logement du patrimoine immobilier public ou d’une aide de l’Etat destinée au logement, ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d’habitation, justifiant d’un revenu inférieur à cinq (05) fois le SNMG, ayant consenti un effort d’épargne et justifiant d’un apport personnel.

Le niveau de l’aide est fixé selon les dispositions de l’arrêté interministériel du 09 avril 2002 en fonction du revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint comme le montre le tableau N° 01

**Tableau N°01 : les montants de l’aide AAP selon le niveau de revenu du postulant**

Catégorie	Revenus	Revenus (DA)	MONTANT DE L’AIDE (DA)
<b>En milieu urbain</b>			
- Logement Promotionnel Aidé (LPA)	R ≤ 4 SNMG	R ≤ 72 000 DA	700 000 DA
- Logement en formule Location-vente	R ≤ 4 SNMG ≤ 6 SNMG	R ≤ 72 000 DA ≤ 108000 DA	400 000 DA
-Logement Social Participatif (LSP)			
<b>En Milieu Rural</b>			
	R ≤ 4 SNMG	R ≤ 72 000 DA	1000 000 DA
	R ≤ 4 SNMG ≤ 6 SNMG	R ≤ 72 000 DA ≤ 108000 DA	700 000 DA

Source : <http://www.cnl.gov.dz/fr/aides-aux-particuliers/aap> consulté le 22/10/2017

<sup>44</sup> <http://www.cnl.gov.dz/fr/aides-aux-particuliers/aap> consulté le 22/10/2017

<sup>45</sup> Coopérative immobilière, société civile immobilière, mutuelle... etc.

**B- La convention CNL-banques**

La CNL a signé des conventions<sup>46</sup> avec les banques en vue d'harmoniser la procédure de l'AAP en instaurant le principe du « GUICHET UNIQUE ». Celui-ci vise la facilité des démarches du citoyen désireux d'acquérir un logement neuf, en mettant en face de lui un interlocuteur unique, tout en précisant le rôle et la responsabilité de chacun des deux organismes.

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

La création du FGCMPI était prévue, tout d'abord, dans la loi sur l'activité immobilière 93 / 03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, mais il n'a vu le jour qu'en 1997 par le décret N° 97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme spécialisé, placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobilier sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans<sup>47</sup>.

**A-La garantie FGMP**

Le FGCMPI octroie une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « Attestation de Garantie » : elle couvre les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.

**B- L'adhésion**

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

**2.2.1.3 La Société de Garantie Du Crédit Immobilier (SGCI)**

La SGCI est une entreprise publique économique (EPE), créée le 05 octobre 1997 dans le cadre du programme global de restructuration du secteur financier.

---

<sup>46</sup> En 1998 la CNL a signé avec les banques une convention de 32 milliard de Dinars, dont 22.4 milliards était consommés en 2003, source : CNEP-NEWS, « numéro spécial » mars 2004.

<sup>47</sup> Article 11, alinéa 1 de la loi 93-03 sur l'activité immobilière : « Pour les opérations de vente sur plans, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du Fonds de garantie et de caution mutuelle prévu par la législation en vigueur »

Elle a le statut de (SPA) de droit privé et dotée d'un capital social de 1 milliard de Dinars intégralement souscrit et libéré par ses actionnaires constitués de banques<sup>48</sup> et de compagnies d'assurances<sup>49</sup> publiques.

**A- Les activités de la SGCI**

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

**B- Le produit de la SGCI pour les crédits immobiliers aux particuliers**

Le produit de la SGCI est « une assurance crédit<sup>50</sup> ». Cette dernière couvre l'insolvabilité totale de l'emprunteur (Garantie simple) ou l'insolvabilité totale de l'emprunteur plus les retards momentanés de paiement des échéances (Garantie totale) ainsi que l'assurance décès ou l'invalidité définitive de l'emprunteur.

**2.2.1.4 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique (SATIM)**

Créée en 1995, la SATIM est une société par actions (SPA), d'un capital social de 267 000 000,00 Dinars. Ses actionnaires sont les banques, à savoir : la BADR, BNA, BEA, CNEP-BANQUE, et la BARAKA BANQUE. Elle est au service de ces dernières et met à leurs dispositions un Système Interbancaire de Gestion (SIG) qui intègre les trois prestations suivantes :

- la Centrale des Risques des Ménages<sup>51</sup> ;
- les transactions se rapportant à la monétique<sup>52</sup> ;
- La commande des chèquiers.

---

<sup>48</sup> BNA, BEA, CPA, BADR et CNEP-BANQUE

<sup>49</sup> SAA, CAAR, CCR et CAAT

<sup>50</sup> Décret 338-95 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et la codification des opérations d'assurance

<sup>51</sup> La centrale des risques des ménages est opérationnelle depuis le début 2001. Elle a été alimentée, pour commencer, avec les fichiers de la CNEP-BANQUE. La centrale des risques des a été créée par la SATIM dans le but d'éviter le surendettement des ménages

<sup>52</sup> Ses prestations en matière de monétique se limitent, pour le moment, à l'élaboration des cartes de retrait et à la gestion et la surveillance des distributeurs automatiques de billets (DAB) sur le territoire national. Elle a pour objet le lancement des cartes de crédit.

**2.2.2 L'institution chargée du refinancement hypothécaire : « la Société de Refinancement Hypothécaire » (SRH).**

La Société de Refinancement Hypothécaire joue un rôle primordial dans le nouveau système de financement du logement, elle a pour objectif de permettre aux banques de se refinancer, en leur évitant ainsi le recours à l'utilisation des ressources courtes dans des emplois à long terme. Elle leur permet, donc, de gérer leurs liquidités dans des meilleures conditions.

**2.2.2.1 Présentation**

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

Ses actionnaires sont : Le Trésor Public, les banques (CPA, CNEP, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances<sup>53</sup> (CAAT, CAAR, SAA)

**4-2-2-Missions de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)**

La SRH a pour missions principales :

- Le soutien de la stratégie du gouvernement visant à développer l'intermédiation financière au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement ;
- Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières ;
- Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité favorables ;
- Prolonger la structure des termes<sup>54</sup> des emprunts hypothécaires.

**4.2.2.1 La convention SRH – Banques**

La convention entre ces deux institutions stipule que la SRH refinance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre de l'acquisition de logements neufs. L'opération de refinancement consiste en l'octroi par la SRH aux banques de nouveaux crédits. Ces derniers seront remboursés (principal + intérêts) mensuellement par les banques suivant un échéancier avec une période de différé de 2 mois.

---

<sup>53</sup> <http://srh-dz.org/?p=presentation&>. Consulté le 23/10/2017

<sup>54</sup> Les termes sont les périodes du crédit dans lesquelles le taux d'intérêt est fixe.

Cependant, les conditions de refinancement restent très élevées et elles constituent donc, un frein au développement de l'activité immobilière. Les banques, à cause de ces conditions peu commodes, préfèrent ne pas investir dans ce secteur et orienter leurs activités vers un autre secteur plus sûr.

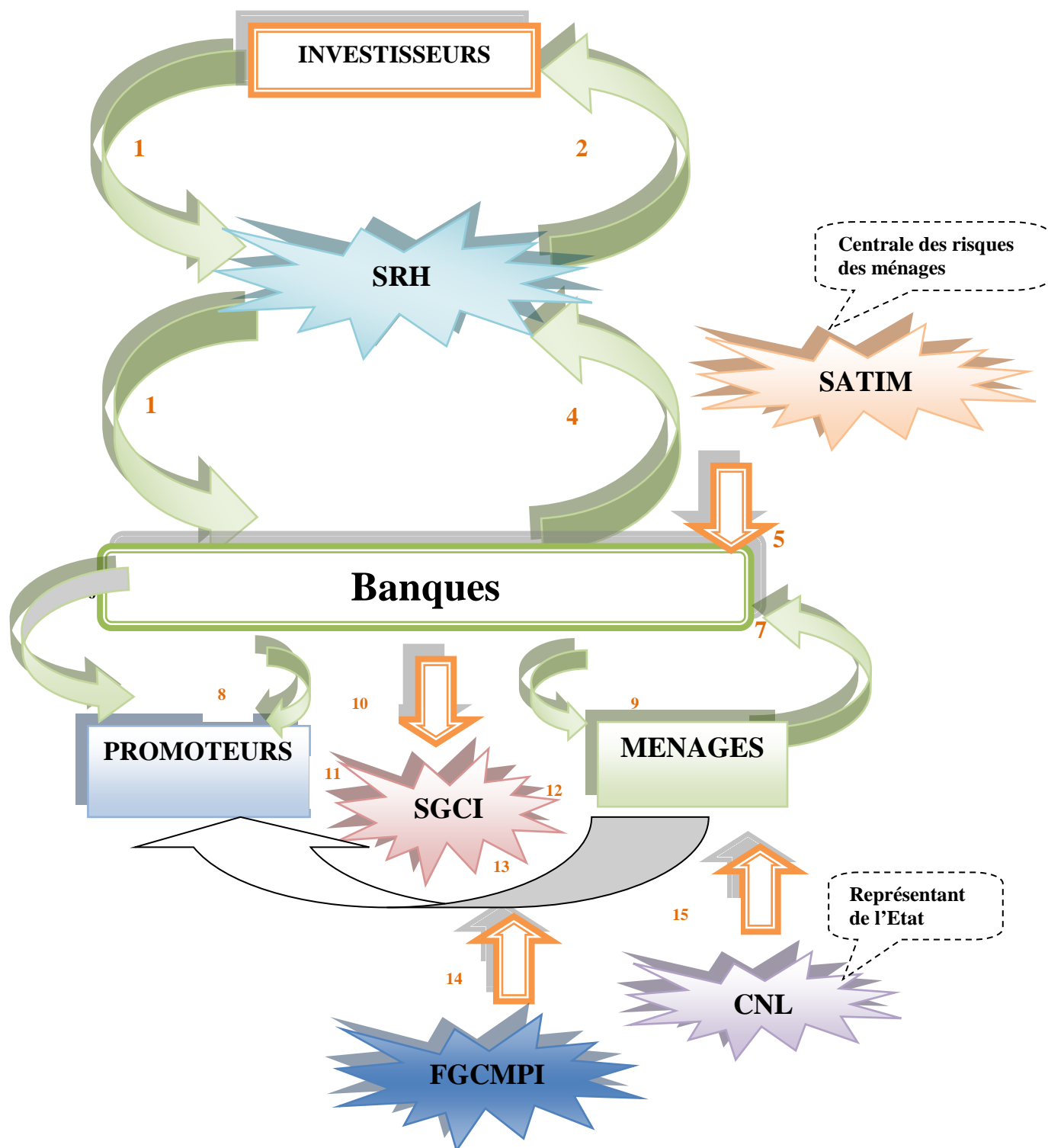
La création des organismes complémentaires ou de soutien (FGCMPI, CNL, SATIM, SGCI et SRH) confirme que chacune des institutions a une valeur importante à ajouter pour le développement du crédit hypothécaire.

Le rôle de l'Etat étant la régulation du secteur économique, impose son implication, afin de mettre en place un environnement de complémentarité entre les différents intervenants dans le système de financement de l'immobilier.

### **2.2.3 La banque au cœur d'un système inter indépendant**

Le schéma suivant résume le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie et met en évidence le rôle primordial que joue la banque notamment dans le financement immobilier des et des particuliers qui fera l'objet du chapitre suivant :

Figure N°01 : le nouveau dispositif de financement de l’immobilier en Algérie<sup>55</sup>



Source : établi par nous même

<sup>55</sup> Légende : 1-Argent frais. 2- Titres (obligations). 3- Ressources longues. 4- subrogation des garanties hypothécaires. 5- Information sur la situation financière des emprunteurs (ménages). 6 et 7- hypothèque. 8- Crédit à la promotion immobilière. 9- Crédits immobiliers aux particuliers. 10- Paiement d’une prime.11- Garantie SGCI aux crédits à la promotion immobilière. 12- Garantie SGCI aux crédits immobiliers aux ménages. 13- Paiement d’avances dans le cadre de la vente sur plans (VSP). 14- Garantie des avances par le fonds en cas d’insolvabilité du promoteur. 15- Aide à l’accession à la propriété (AAP).

**Conclusion**

Le marché immobilier est le lieu de rencontre entre les acteurs de l'offre immobilière, de la demande et des acteurs intermédiaires, cette rencontre détermine la quantité et le prix du bien immobilier, ainsi que la commission des intermédiaires. La demande sur le marché immobilier en Algérie était une demande essentiellement résidentielle qui caractérise les ménages, elle se trouve confrontée, aujourd'hui, à la demande des marchands de biens et des entreprises qui expriment de nouveaux besoins sur le marché immobilier.

Malgré tous les efforts déployés par l'Etat, mais la population de notre pays souffre de la crise du logement, et donc les banques sont intervenues pour réduire la gravité de cette crise par l'octroi de prêt immobilier. Elles jouent un rôle fondamental dans le financement de l'immobilier à travers les crédits bancaires accordés, afin de permettre un désengagement progressif de l'Etat. A coté, le nouveau dispositif de financement qui apporte une gamme de solutions qui permettront de mieux gérer les risques liés au crédit immobilier, et en même temps offrir des services de qualité à leurs clients dans le seul but de rendre le système actuel plus efficace et plus profitable.

## **Chapitre II**

# **Le financement bancaire des crédits immobiliers aux particuliers**

### **Introduction**

Après l'échec de plusieurs politiques de développement d'un système fiable qui permet de réduire l'écart entre l'offre et la demande de logements, les pouvoirs publics ont adopté un nouveau produit qui contribue à l'allègement de cette crise, à travers des crédits bancaires destinés au financement de l'immobilier. Les banques sont appelées à financer la « demande », c'est-à-dire apporter leur concours financiers aux ménages pour permettre de réaliser leurs projets immobiliers.

Le crédit bancaire destiné à l'acquisition d'un logement est généralement accompagné par une prise d'hypothèque sur le bien immobilier afin de couvrir le risque de non-remboursement du prêt. A partir de là, le crédit hypothécaire s'est développé en prenant plusieurs formes (crédit hypothécaire pour la construction, pour l'achat d'un logement de particulier à particulier...).

A ces effets, nous partageons ce chapitre en trois sections. Nous traitons dans un premier temps les généralités liées aux crédits immobilier aux particuliers, dans la deuxième nous abordons les modalités et procédure de traitement d'un dossier de crédit, et dans la troisième nous exposons les différentes familles de risques et leur gestion.

### Section 1 : Généralités sur les crédits immobiliers aux particuliers

Dans le but de financer le parc logement il y a lieu de présenter le crédit hypothécaire qui s'occupe de ce problème que nous présentons dans cette section, où nous citons la définition de ce crédit et ces caractéristiques, les différents types, la constitution de dossier, et les étapes de traitement d'un dossier.

#### 1.1 Définition du crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier au particulier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier.

C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat d'un terrain, la construction d'une habitation ou l'achat d'une habitation<sup>1</sup>.

#### 1.2 Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers en Algérie

La CNEP banque est la première banque qui a réagi au financement de l'habitat, par l'offre d'une gamme diversifiée de crédits aux particuliers et elle occupe une part très importante dans le domaine, c'est la banque de l'habitat. Mais toutes les banques, publiques ou privées, peuvent proposer un crédit immobilier. Elles passent des partenariats avec des compagnies d'assurance, publiques ou privées, algériennes, afin de proposer en même temps le prêt et l'assurance emprunteur<sup>2</sup>. Ce type de crédit présente des caractéristiques selon les conditions d'éligibilité et la réglementation en vigueur.

##### 1.2.1 La solvabilité

Pour bénéficier d'un crédit immobilier, il faut avoir des revenus suffisants, permanents et réguliers. Si l'emprunteur n'est pas assez solvable, il peut demander l'aide d'un Co-emprunteur, ou une caution solidaire (uniquement familiale)<sup>3</sup>.

##### 1.2.2 La durée du crédit

Les crédits immobiliers ont une durée bien déterminée qui peut être imposée par l'établissement prêteur suivant la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité au

---

<sup>1</sup>-CHEHRIT Kamal, dictionnaire des termes : de la banque, finance, bourse, et de l'impôt-fiscalité, 2<sup>ème</sup> édition, Alger 2006 p 18.

<sup>2</sup>- KILINDO Mwajuma, mémoire de master, le financement bancaire au service de l'immobilier, cas de la CNEP banque, école supérieur de gestion de paris, HIMI, 2015.p 43.

<sup>3</sup> - La caution, quand elle est « solidaire », est engagée au même titre que l'emprunteur principal. La banque peut s'adresser directement à elle pour le remboursement du prêt même si l'emprunteur principal n'est pas défaillant.

marché hypothécaire. Cette durée se situe généralement dans une certaine fourchette<sup>4</sup> et elle est fonction des capacités de remboursement de l'emprunteur.

### 1.2.3 La quotité de financement

La quotité de financement varie selon les paramètres suivants<sup>5</sup> :

- Le revenu du postulant et sa capacité de remboursement ;
- Le type de crédit sollicité ;
- L'âge du postulant<sup>6</sup> ;
- Le montant sollicité par le client ;
- La durée du crédit (suivant l'âge du postulant) ;
- Le coût du projet ;
- Le montant des intérêts cumulés

### 1.2.4 La capacité de remboursement

La capacité de remboursement du postulant correspond au montant maximal de la mensualité (capital, intérêt et assurance). Il est d'usage que la mensualité ne doit pas dépasser en moyenne 30 à 40% du revenu Global Net Mensuel (RGNM)<sup>7</sup>. Elle est calculée comme suit :

$$\text{La capacité de remboursement} = \text{revenu} \times \text{quotité}$$

Mais, dès fois, des proportions peuvent être augmentées selon le revenu mensuel net, comme nous montre le tableau suivant<sup>8</sup>.

**Tableau N°2 : capacité de remboursement des postulants aux crédits immobiliers**

Si le revenu mensuel net est	Salariées	Commerçants, artisans professions libérales
Inferieur ou égale à 02 fois le SNMG	30%	40%
Supérieur à 02 fois, et inferieur ou égale à 04 fois le SNMG	40%	45%
Supérieur à 04 fois et inferieur ou égale à 08 fois le SNMG	50%	55%
Supérieur à 08 fois le SNMG	55%	60%

Source : décision réglementaire de la CNEP banque

<sup>4</sup> - Cette fourchette est entre 15 et 40 ans.

<sup>5</sup> - Montant maximum de l'emprunt : 90%. L'emprunteur doit apporter les 10% complémentaires.

<sup>6</sup> - La limite d'âge est augmentée à 75 ans au lieu de 70 ans auparavant.

<sup>7</sup> - SNMG : Salaire National Minimum de Garantie, il est fixé à 18000 DA à partir du 01/01/2012.

<sup>8</sup> - La décision réglementaire N°1302/2012 du 12/01/2012.

L'appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de crédit est très importante afin d'assurer une bonne issue au crédit octroyé. Car tous ont besoin d'un minimum pour vivre ; un emprunteur payera d'abord ses dettes envers sa famille plutôt qu'envers sa banque.

### 1.2.5 Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable<sup>9</sup>.

#### 1.2.5.1 Le taux d'intérêt fixe

Dans le prêt à taux fixe, le taux d'intérêt ne variera pas durant la période de crédit et l'échéancier de remboursement est connu d'avance.

Le taux est fixe, laissé à la liberté de la banque ou de l'établissement financier, mais ne doit pas dépasser un « taux excessif » défini et mis à jour par la Banque d'Algérie. Actuellement, il est entre 6,25% et 7,5%.<sup>10</sup>

Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

Toutefois, ce type de taux oblige le banquier, quel que soit l'évolution prévisible du taux d'intérêt, à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt, ce qui peut bien engendrer, le cas d'une éventuelle augmentation des taux d'intérêts, un manque à gagner. De même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas bénéficier d'une quelconque baisse du taux d'intérêt.

Les épargnants qui ont un livret d'épargne logement ou un compte à terme dans la banque bénéficient de conditions de taux plus favorables<sup>11</sup>.

#### 1.2.5.2 Le taux d'intérêt variable ou révisable

C'est un taux d'intérêt du prêt susceptible de varier pendant la durée du prêt, à la hausse comme à la baisse, en fonction des variations de la situation économique et financière du moment. Ce qui rend impossible de calculer le coût total du crédit.

La variation du taux est répercutée sur le montant de la mensualité, sur la durée du prêt, parfois sur les deux à la fois.

La banque doit établir, à titre indicatif, des simulations sur les variations de taux (à la hausse et à la baisse) avec leur impact sur ces éléments du prêt et son coût total. Elle doit les communiquer l'emprunteur lors de la demande de prêt et les joindre à l'offre du crédit.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup>-[www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)

<sup>10</sup>-Selon la décision réglementaire N° 1371/2013 du 12/08/2013.

<sup>11</sup>-Le taux actuel appliqué aux épargnants est de 5.75%.

<sup>12</sup>-Les banques proposent également des **formules « mixtes »** associant deux phases dans le prêt : une première période à taux fixe, et une seconde à taux variable. Cette formule est intéressante si l'emprunteur rembourse

### 1.2.5.3 Le taux d'intérêt bonifié

Une bonification du taux d'intérêt à la charge de trésor public est appliquée aux crédits immobiliers accordés par les banques et établissements financiers pour la construction d'un logement rural et l'acquisition d'un logement promotion collectifs. Et sont fixées selon la tranche de revenu comme suit <sup>13</sup> :

- Un taux de 1% l'an : lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieur à une (01) fois le SNMG et inférieur ou égaux à six(06) fois le SNMG ;
- Un taux de 3 % : lorsque les revenus du bénéficières sont supérieur à six(06) fois le SNMG, et inférieur ou égaux à douze (12) fois le SNMG.

### 1.2.6 Le différé

Le différé est appelé aussi la période de franchise<sup>14</sup>. Il existe deux types de différé à savoir :

- Le différé total ;
- Le différé d'amortissement.

#### 1.2.6.1 Le différé total

Pendant toute la durée du différé l'emprunteur n'est tenu d'aucun versement, mais à la fin de cette période, il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période de différer). Ce qui constituer a pour lui une charge plus lourde à supporter.

#### 1.2.6.2 Le différé d'amortissement

Pendant toute la durée du différé, l'emprunteur ne paye que les intérêts intercalaires (sont les intérêts de la période de différé) et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

### 1.2.7 Les modalités de remboursement

Les crédits immobiliers sont le plus souvent à échéance mensuelle, mais il existe également des prêts à échéance trimestrielle.

#### 1.2.7.1 Le remboursement par anticipation

L'emprunteur a la possibilité de rembourser, de façon partielle ou totale, le capital restant dû avant la dernière échéance prévue initialement dans le contrat de prêt. Mais le contrat peut interdire un remboursement partiel inférieur ou égal à 10% du montant initial du prêt.

---

l'intégralité du capital par anticipation, avant la période à taux variable. Mais risquée si finalement il ne le fait pas !

<sup>13</sup>-Rabie el Aouel , Article 2 et 3 du décret exécutif N 10-87 du 24 1431 correspondant à 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités des taux de bonification.

<sup>14</sup>-Au maximum est de 06 mois, selon le type de crédit.

Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu' à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation<sup>15</sup>.

### **1.2.7.2 Le remboursement in fine (« à la fin » en latin)**

Dans le crédit immobilier « in fine », le remboursement de la totalité du capital ainsi que des intérêts s'effectue à la dernière échéance, à la fin du prêt. Contrairement aux prêts classiques ou à chaque mois, l'emprunteur rembourse une fraction du capital et des intérêts. Dans ce type de remboursement, il peut être convenu le paiement des intérêts pendant la durée du crédit ou à la fin.

### **1.2.7.3 Le remboursement gradué**

Le remboursement gradué est étalé dans le temps, c'est-à-dire progressif au fil du temps, on distingue :

#### **A- Le remboursement à principal constant**

Le montant du prêt est divisé par le nombre d'échéances, on obtient ainsi, à chaque échéance la même fraction du capital. Quant aux intérêts, ils sont perçus sur la fraction du capital ainsi que sur le capital restant dû.

#### **B- Le remboursement à échéances constantes**

Dans ce cas, les échéances de remboursement sont identiques. Chaque échéance comprend l'intérêt du capital restant dû et une fraction du capital.

## **1.3 Les types de crédit immobilier aux particuliers en Algérie**

Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies, en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers. On peut citer les crédits à la construction et les crédits à l'accession.

### **1.3.1 Les crédits à la construction**

Ce type de crédit est destiné au financement du projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint, ou d'un ascendant âgé. Soit pour :

- D'une construction individuelle ;
- De l'extension ou de la surélévation d'une construction déjà existante ;
- L'aménagement d'une habitation.

---

<sup>15</sup>-A titre d'exemple au niveau du CPA, une pénalité de 1% si le taux appliqué est le taux en vigueur (6.25%) ; Et une pénalité de 4% si le taux appliqué est le taux bonifié (1% ou 3%).

### 1.3.2 Les crédits à l'accession

Ils sont destinés au financement de l'acquisition pour son propre compte :

- D'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plans ou d'un logement promotionnel (auprès d'un promoteur);
- D'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- D'un terrain à bâtir.
- D'un achat d'un local à usage commercial ou professionnel.

Il est à signaler que le remboursement des crédits sus cités s'effectue suivant la catégorie de crédit et à la fin de la période de différé.

Cependant, en ce qui concerne les crédits à la construction, ils bénéficient d'une période de différé allant jusqu'à deux (02) ans. Elle permet de réduire l'effort de remboursement du client par une répartition mieux équilibrée de la charge financière.

#### 1.3.2.1 La vente sur plan

La vente sur plan (VSP) ou la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) est un nouveau produit. C'est un mode de vente qui permet au promoteur de vendre le bien en question avant que celui-ci ne soit achevé, c'est-à-dire, pendant qu'il est en cours de réalisation. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan. Cette technique a été introduite par le décret exécutif n° 93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, relatif à l'activité immobilière ou il stipule dans son article 09 que :

« Sous réserves de présenter des garanties techniques et financières suffisantes..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) »<sup>16</sup>.

#### A- caractéristiques de la vente sur plan

- un contrat de vente sur plan est lui-même l'acte de vent, c'est-à-dire que la vente a lieu dès la signature du contrat de VSP, contrairement au contrat de réservation ;
- le contrat de vente sur plan doit être établi devant notaire et être conforme aux dispositions légales ;
- le contrat vente sur plan (VSP) doit être enregistrer et publié
- le promoteur doit prendre une assurance obligatoire auprès du fond de garantie et de

---

<sup>16</sup>-Article 09 de décret législatif n 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière.

caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI), cette attestation de garantie et obligatoirement annexée au contrat de vente et elle garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur en cas d'insolvabilité de ce dernier.

### **1.4 Les autres types des crédits**

A coté de ces crédits, il existe d'autres types de crédit à savoir : le PEL, le crédit location vente et le prêt jeune.

#### **1.4.1 Le prêt épargne logement (PEL)**

Dont la caractéristique essentielle est de proposer des taux préférentiels aux épargnants, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un prêt logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est de 30 fois les intérêts cumulés.

L'épargne logement a été instituée, en Algérie, par l'arrêté de 19-02-1971. Ses objectifs sont :

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

Pour disposer de la qualité d'épargnant, il faut remplir les conditions suivantes :

Disposer d'un livret épargne logement ou populaire, ou avoir souscrit à un plan ou compte de placement à terme ;

- Depuis au moins trois (03) ans ;
- Avoir cumulé au moins 2500 DA d'intérêts.

Le postulant peut également bénéficier de la qualité d'épargnant grâce au conjoint (même décédé) ou par ses enfants mineurs (en qualité de tuteur).

#### **1.4.2 Le crédit location-vente**

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

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

#### **1.4.3 Le prêt jeune**

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique aux moins de 35 ans ayant un revenu régulier, et permet de financer jusqu'à 100% du prix de cession du logement (achat d'un logement auprès d'un particulier/achat d'un logement promotionnel,

Achat d'un logement social participatif/achat d'un logement vente sur plan) ou du montant du devis estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation .La durée maximal de prêt est de 40 ans, dans la limite d'âge 75 ans<sup>17</sup> .

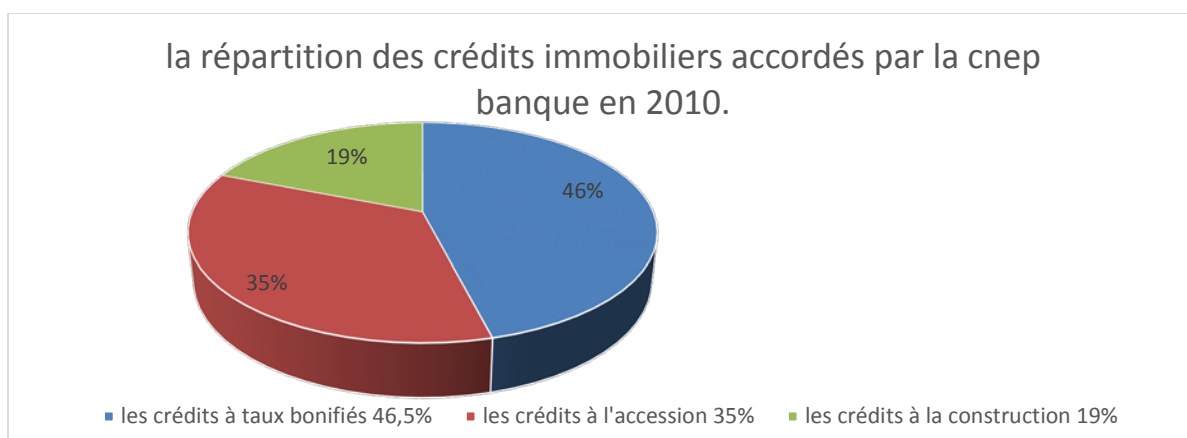
### 1.5 Répartition des crédits immobiliers aux particuliers

Les crédits bonifiés se taillent la part du lion dans la progression des prêts. Le nombre des crédits à taux bonifiés représente 46,5% du total des crédits hypothécaires accordés aux particuliers. Un responsable de la Banque précise : «Ce sont plus de 26 000 crédits bonifiés qui ont été accordés par la CNEP depuis le démarrage de la nouvelle formule.

Les crédits à taux bonifiés ont été lancés à la CNEP-Banque en mai 2010 avec effet rétroactif aux dossiers déposés jusqu'en mars 2010. Ils sont destinés aux programmes LPA (logement promotionnel aidé) dont le prix ne dépasse pas 2,8 millions de DA et à l'achat d'un logement neuf, collectif, acquis auprès d'un promoteur public ou privé dont le prix ne dépasse pas les 12 millions de dinars. Ils peuvent également financer l'auto construction en milieu rural»<sup>18</sup>.

Le reste de la production de la CNEP est représenté de façon plus «classique» par le crédit à l'accession qui représente environ 35% des prêts accordés, suivi des crédits à la construction dont la part est proche de 19%.

**Figure N° 2 :** la répartition des crédits immobiliers accordés par la CNEP banque en 2010.



**Source :** BENREGUIA Salah, Engouement pour les crédits à taux bonifiés de la CNEP-banque, journal la tribune publié le 23/08/2011.

<sup>17</sup>-Article2 : champs d'application selon la note d'instruction N° 01/2008 portant les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

<sup>18</sup>-Avant cette mesure, les taux s'inscrivaient dans une fourchette de 5,75% à 6,5%, voire 8% dans certaines banques. La différence entre le taux «préférentiel» des crédits immobiliers, fixé à 6%, et les taux bonifiés est prise en charge par l'Etat.

### **1.6 Traitement d'une demande de crédit immobilier au particulier au niveau de la banque**

A fin d'accorder un crédit immobilier au particulier, le banquier traite chaque dossier d'une demande de client pour lui confirmer ces conditions d'octroi.

#### **1.6.1 Montage d'un dossier de crédit**

Quel que soit le type de crédit demandé, le dossier à constituer doit comporter les documents administratifs suivants <sup>19</sup>:

- Une demande de crédit sur formulaire de la banque ;
- Des renseignements sur la personne de l'emprunteur : extrait d'acte de naissance, fiche familiale pour les époux, justificatifs d'identité (CNI ou permis de conduire, fiche de résidence) ;
- Justificatif des revenus ;
- Acte de caution solidaire ou de coéditeur s'il y a lieu ;
- Autorisation de prélèvement de l'échéance sur compte chèque de la banque, ou CCP ;
- Relevé des intérêts pour les épargnants ;
- Attestation de cession des droits d'intérêts si nécessaire ;
- Une copie de la carte d'immatriculation CNAS ;
- Attestation de prélèvement sur compte ;
- Attestation de travail pour les salariés ;
- Une copie certifiée du registre de commerce pour les commerçants et l'investissement fiscal de l'IRG pour les commerçants et les professions libérales.

La caution ou le codébiteur doivent fournir les mêmes dossiers .Pour les pensionnaires et les retraités : un brevet de pension et pour les non-résidents : les justificatifs de revenus doivent être légalisés au niveau du consultât Algérien.

#### **1.6.2 Traitement d'une demande de crédit immobilier**

Tout dossier de crédit, de son dépôt à son recouvrement, doit passer par deux (02) phases :

##### **1.6.2.1 La première phase**

Dans cette première phase, le dossier d'une demande de crédit passe par plusieurs étapes

##### **A- Réception et contrôle**

Dès réception du dossier, le banquier doit vérifier son contenu.

---

<sup>19</sup> - [www.immocite-dz.com](http://www.immocite-dz.com), consulté le 2017

La vérification doit porter sur :

- L'authenticité de l'acte notarié ainsi que l'identité du propriétaire et celle du postulant.
- Le permis de construire qui doit être en cours de validité, l'identité du titulaire qui doit correspondre avec celle du postulant ainsi que la nature des travaux ;
- Les justificatifs de revenu : examen avec attention des éléments du salaire, des rubriques de la fiche de paie, les allocations familiales, heures supplémentaires etc.

Une fois les documents jugés recevables, le banquier remet au client un récépissé dépôt.

### **B-Traitement de dossier**

Le banquier traite le dossier dans le but de :

- Calculer la capacité de remboursement du postulant ;
- Déterminer le montant de crédit à lui accorder ;
- Etablir une fiche technique ;
- Soumettre la fiche technique au comité de crédit.

### **C- La consultation du fichier national**

La consultation du fichier national est nécessaire et ce, afin de vérifier si le postulant n'a pas contracté de prêt auprès de la banque, et qu'il n'est pas en situation d'impayé.

### **D- La consultation de la Centrale des Risques**

Le banquier a recours à la Centrales des Risques lorsqu'il a affaire à une demande de crédit dont le montant dépasse deux millions (2 000 000,00 DA) formulée par un client (personne morale ou physique) exerçant une activité non salariée<sup>20</sup>.

### **E- Etablissement des fichiers techniques**

Après vérification que le postulant n'a pas de crédit en cours et après la détermination des conditions du crédit appropriées (montant du crédit, le taux d'intérêt et la durée...) de façon à lui permettre de rembourser son crédit sans pour autant déstabiliser son budget, le chargé d'étude établit les fiches techniques en trois exemplaires (elles contiennent la durée de crédit, objet de financement...)

Le chargé du crédit contrôle et signe des fiches techniques, qu'il présente par la suite au comité de crédit pour avis selon le seuil du pouvoir d'engagement.

#### **a-Etablissement de la décision**

Le pouvoir de décision d'octroi du crédit immobilier est du ressort des comités de crédits.

---

<sup>20</sup> -Suivant la note d'instruction N° 01/2006 abrogeant l'instruction N° 05/99 du 22/02/1999 relative aux modalités de déclaration des crédits et de consultation de la centrale des risques.

## Chapitre II : le financement bancaire des crédits immobiliers aux particuliers

Le Comité de crédit se réunit sur convocation de son président pour délibérer et statuer délibère, dans les limites fixées, sur l'ensemble des dossiers inscrits à son ordre du jour.

**Tableau N°3 : Pouvoir d'engagement des comités de crédits**

Comité du crédit	Le montant
<u>Agence</u> Le comité du crédit agence CCA	Jusqu'à 3.000.000 DA
<u>Direction du réseau</u> Le comité régional du crédit CRC	Jusqu'à 8.000.000 DA
<u>Direction centrale</u> Le comité central du crédit CCC	San limite du montant

Source : décision réglementaire N° 1289/2011 du 13 octobre 2011.

### F-Etablissement de la lettre d'accord

En cas de réponse favorable à la demande de crédit, l'agence adresse au client une lettre d'accord afin de recueillir son acceptation ou son refus, cela dans un délai de quinze (15) jours.

#### 1.6.2.2 Deuxième phase

Une fois l'offre de crédit acceptée par le client, le banquier suivra les étapes présentées dans ce qui suit :

#### A-Etablissement des documents contractuels

Le banquier établit la convention de prêt en six (06) exemplaires, dans laquelle il reprend les conditions de crédit prévues dans la décision. La convention de crédit doit comporter la mention « lue et approuvée » et être signée par le client et par le directeur d'agence. Aussi, la date de signature doit y figurer

L'ouverture du compte chèque se fait auprès du service caisse de l'agence.

#### B- La détermination des commissions

Le banquier détermine deux commissions pour le client à savoir les commissions d'études et les commissions d'engagement.

##### a- Les commissions d'étude et de gestion

Elle représente les frais d'études et de gestion du crédit. Elle est payée en une seule fois par prélèvement sur le montant du premier déblocage du crédit accordé<sup>21</sup>.

<sup>21</sup>- <http://www.cnep banque.dz>

**Tableau N°4 : les commissions d'études et de gestions**

Montage de crédit	Les commissions
Crédit ≤ 500 000 DA	8000 DA
500 001 ≤ crédit ≤ 5000 000 DA	15000 DA
5000 001 ≤ crédit ≤ 8000 000 DA	25000 DA
crédit > 8000 000 DA	30 000 DA

**Source :** grille de tarification des opérations de paiements des services bancaires, tarifs en vigueur à partir du 26 Aout 2012.

### **b-La commission d'engagement**

La commission d'engagement représente les frais d'immobilisation des fonds. Elle est fixée à un pour mille (01‰/an). Elle est perçue lors du déblocage des tranches du crédit sur le montant du crédit non utilisé.

### **C-Constitution des garanties**

Avant la mobilisation du crédit, le banquier doit recueillir des garanties<sup>22</sup> afin de se prémunir du risque de non remboursement. Les garanties exigées sont :

- Une hypothèque de premier rang sur le bien financé ;
- Assurance décès/invalidité, catastrophe naturelle<sup>23</sup> ;
- Une caution.

### **D- La mobilisation du crédit**

La mobilisation du crédit se fait soit en une seule ou plusieurs tranches selon la catégorie du prêt.

Les tranches sont débloquées progressivement suivant l'état d'avancement des travaux et l'autorisation du directeur d'agence.

- Dans le compte du client pour les crédits construction ;
- Dans le compte courant du promoteur conventionné avec la banque dans le cadre du LSP, ou dans une autre opération de promotion immobilière financée par la banque ;
- Dans le compte chèque de la coopérative pour les crédits octroyés aux coopératives immobilières ;
- Entre les mains du notaire pour les crédits accession ;

---

<sup>22</sup> - Pour plus de détail Voir section 02 de ce chapitre.

<sup>23</sup> -Assurance catastrophes naturelles devenue obligatoire depuis septembre 2004.

### **E- Le suivi du recouvrement**

Après l'établissement du tableau d'amortissement ou sont fixées les échéances de remboursement, le chargé du recouvrement procède au suivi des recouvrements du prêt à chaque date indiquée<sup>24</sup>. La gestion de recouvrement constitue une phase très importante dans le cadre du traitement d'un dossier de prêt hypothécaire et afin de préserver les intérêts de la banque.

### **F-L'établissement de l'attestation de solde**

Après l'extinction de la créance, le service crédit de l'agence établit une attestation de solde et la transmet au service juridique de la banque.

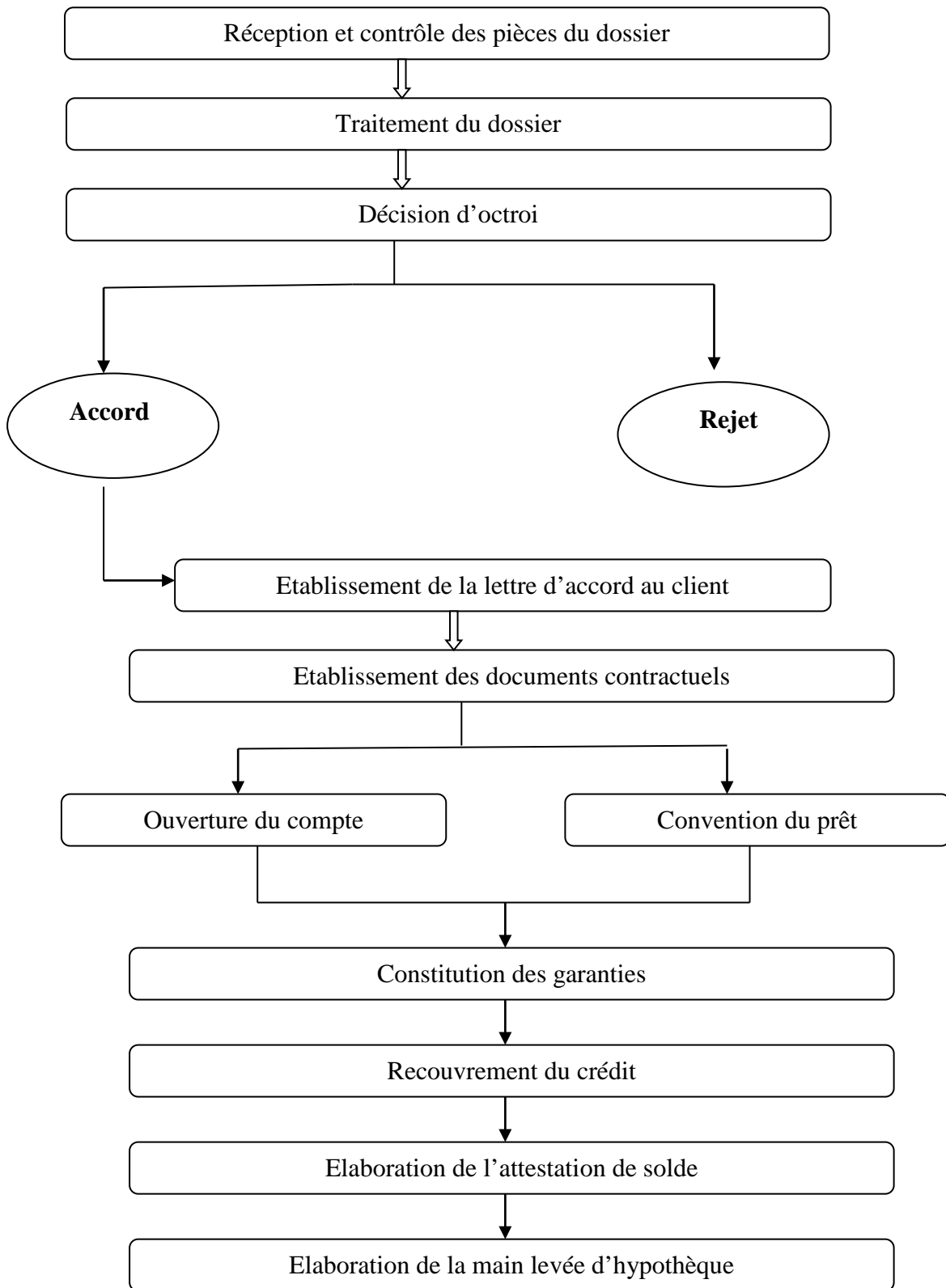
### **G- Etablissement de la mainlevée d'hypothèque**

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

---

<sup>24</sup> -Décision réglementaire N°1250/2010 du 06 juillet 2010.

Figure N°3 : les étapes d'un crédit immobilier au particulier



Source : conception personnelle

### 1.7 La progression de l'activité des crédits immobiliers chez les banques algériennes

L'activité des crédits immobiliers progresse ces dernières années en Algérie chez les banques commerciales et les banques privées.

#### 1.7.1 La banque de l'habitat (la CNEP)

La Banque d'Algérie avait déjà signalé une croissance accélérée des crédits immobiliers aux ménages en 2011. L'augmentation est estimée à près de 19% pour l'année 2010. La CNEP reste la locomotive du secteur. Les bilans disponibles traduisent un engouement incontestable. En 2010, la «Banque de l'habitat» annonçait déjà un peu plus de

17 000 dossiers traités et 24 milliards de dinars de crédits en revendiquant près de 55% de part de marché. Les performances enregistrées en 2011 marquent une amélioration spectaculaire de ce bilan.

Le nombre de crédits accordés en 2011 est en hausse de près de 25% avec plus de 21 000 dossiers traités, tandis que le montant des crédits accordés explosait littéralement en représentant plus de 36 milliards de dinars, en raison à la fois de l'augmentation du nombre de dossiers et du montant moyen des prêts qui dépasse désormais légèrement 1,7 million de dinars.

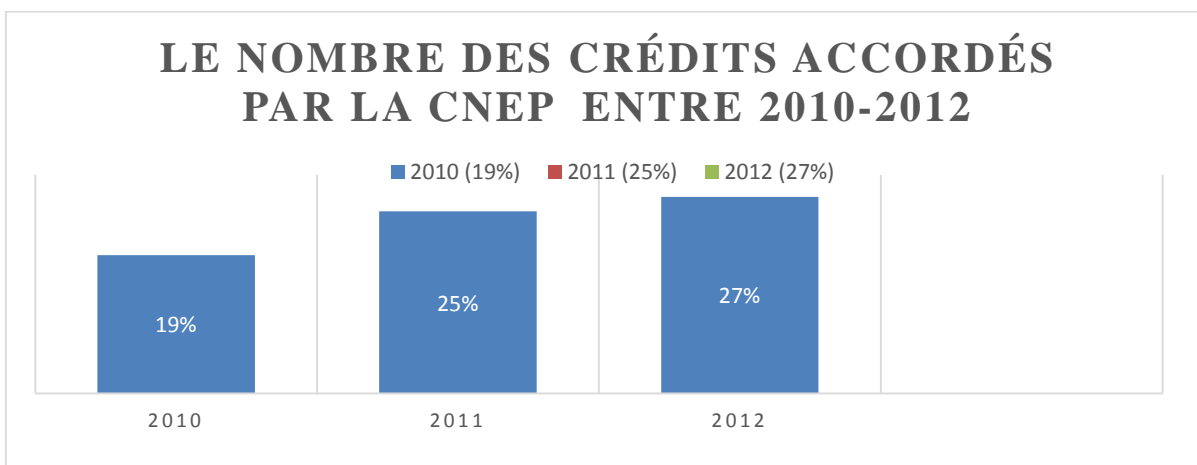
Les chiffres fin aout 2012, indiquent que la tendance ne fléchit pas. Le montant des crédits est de nouveau en hausse de plus de 27% en un an. Durant les huit premiers mois de l'année, la CNEP a accordé un peu plus de 15 000 crédits hypothécaires aux particuliers pour un montant de 30,7milliards de dinars. Sur l'ensemble de l'année 2012, la banque est en route vers une production record de 45 milliards de dinars avec 27000 dossiers traités . (Voir tableau N° 7)

**Tableau N° 5 :** le nombre de crédits accordés par la CNEP banque durant la période 2010-2012

Année	2010	2011	2012
Nombre des crédits	17 000	21 000	27 000
Montant des crédits	24 milliard de DA	36 milliard de DA	45 milliard de DA

Source : journal le quotidien d'Oran publié le 20/11 /2012.

**Figure N° 4 :** l'augmentation des crédits immobiliers accordés par la CNEP banque entre 2010-2012.



Source : données du tableau N° 7

### 1.7.2 Intervention des banques publiques

Même si elle revendique 55% de part de marché, la CNEP est loin d'être seule à convoiter le gisement commercial que constitue désormais pour l'ensemble des banques le marché du crédit immobilier.

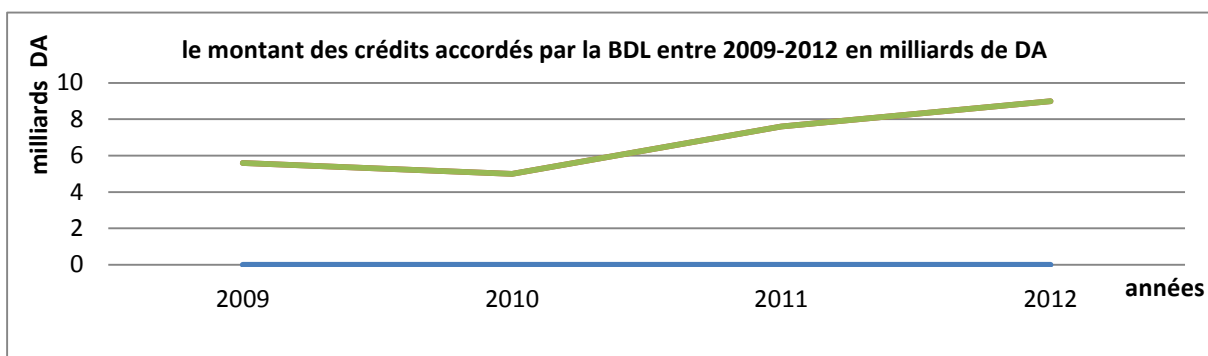
**Tableau N°6 :** les crédits immobiliers accordent par la BDL entre 2009-2012

Année	2009	2010	2011	2012
Nombre de crédits accordés	5400	5139	6600	vers 8000
Montant des crédits en DA	5.6 milliards	5 milliards	7.6 milliard	Vers 9 milliard

Source : journal le quotidien d'Oran publié le 20/11/2012.

La BDL a accordé en 2011 plus de 6 600 crédits immobiliers aux ménages afin de financer l'acquisition, la construction, l'extension et l'aménagement, pour un montant total de 7,6 milliards de DA, en hausse de 54% par rapport à 2010.

**Figure N° 5 :** le montant des crédits accordés par la BDL entre 2009 - 2012



Source : données du tableau N° 8

L'importante hausse observée, dans ce type de crédits en 2011, s'explique par la mise en place du crédit à taux bonifiés qui a dopé le marché des demandeurs de crédits logement.

En revanche une baisse dans les crédits immobiliers a été constatée en 2010 comparativement à l'année d'avant. En 2010, la BDL avait accordé 5139 crédits à l'immobilier d'une valeur de 5 milliards de DA contre 5 400 crédits en 2009 pour un montant de 5.6 milliard de DA.

Les six premiers mois de l'année 2011 ont connu pour la BDL une nette progression des crédits immobiliers avec une production de 7,2 milliards de DA, alors que 2012 devrait être bouclée avec un chiffre de plus de 9 milliards de DA.

La BEA, nouveau venu dans le segment du crédit immobilier, a des ambitions à la mesure de sa taille .Son plan de développement ne vise rien moins que 25 milliards de dinars de crédits immobiliers au terme de la période 2010-2012.Avec un chiffre d'une production cumulée de 13,7 milliards de dinars à fin 2011.

### **1.7.3 Les banques privées et le crédit immobilier**

Les banques privées avaient manifesté, jusqu'à une période récente, plus de réticences vis-à-vis d'un produit dont le développement restait, contrarié principalement par «l'insuffisance de l'offre de biens ainsi qu'une spéculation importante qui fait que le prix des biens disponibles dépasse souvent de beaucoup la capacité d'endettement des clients des banques ».

Certaines de ces banques, à l'image de la Société Générale Algérie ou de BNP Paribas El Djazair semblent depuis le dernier trimestre 2010 avoir changé leur fusil d'épaule et s'inscrire désormais résolument dans le nouveau dispositif mis en place par les pouvoirs publics.

Les augmentations de salaires des dernières années combinées à la réduction des taux d'intérêt ont changé la donne et renforcé sensiblement la solvabilité des demandeurs de crédit. La Société Générale Algérie annonçait une production doublée en une année avec près d'un millier de dossiers et 1,5 milliard de dinars accordés à fin 2010. BNP Paribas est sur la même pente avec 1,3 milliard de dinars de crédits immobiliers accordés à fin 2010.

Les résultats publiés pour 2011 indiquent que le nombre de crédits accordés par SGA ont atteindre le montant de 2,7 milliards de dinars. La stratégie mise en œuvre par Algérie Gulf Bank(AGB) est plus originale.

## Chapitre II : le financement bancaire des crédits immobiliers aux particuliers

---

La banque, qui «ne fait pas le crédit bonifié», vise une montée en puissance de son crédit immobilier baptisé «Bayti» grâce à des actions commerciales initiées fin 2011 auprès de promoteurs immobiliers «premium» et à une rémunération des agences immobilières pour leur apport d'affaires. L'objectif est de doubler la production enregistrée en 2011 en la faisant passer de 1,5 à 3 milliards de dinars.

### Section 2 : La gestion des risques liés aux crédits immobiliers

Dès lors que le banquier a répondu favorablement à une demande de crédit, il se trouve automatiquement confronté à des risques qui peuvent se présenter sous plusieurs formes et à tous les niveaux de vie du crédit car il n'y a pas d'activité financière, ni économique en général, sans prises de risques. Ce sont les actifs de la banque qui sont en risque.

Le banquier cherche à se prémunir contre les risques liés aux crédits immobiliers par de multiples moyens et procédures.

#### 2.1 Définition du risque

Le risque est l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses.

Le risque est défini comme « *un engagement portant une incertitude dotée d'une possibilité de gain ou de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte* »<sup>25</sup>. Pour R. AMROUCHE « *tous les risques sont définis comme les pertes associées à des évolutions adverses* »<sup>26</sup>.

#### 2.2 Typologie des risques

Les risques sont importants et nombreux, ces risques peuvent se présenter sous plusieurs formes et survenir à tout moment à partir du début de l'utilisation du crédit jusqu'à la dernière échéance de remboursement.

##### 2.2.1 Les risques économiques

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

##### 2.2.1.1 Le risque de non remboursement

Ce risque, appelé aussi risque de « contrepartie » ou encore risque de « signature », est le premier risque auquel est confronté un établissement de crédit, se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. Ainsi, pour Sylvie de COUSSERGUES, le risque de contrepartie correspond à : « *la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu* »<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup>-ROUACH Michel, NAULLEAU Gérard, Le contrôle de gestion bancaire et financière, la revue banque, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 1998, p310

<sup>26</sup>-AMROUCHE Rachid, Régulation, risques et contrôle bancaires, Ed. Biblio polis, Alger, 2004, p 115

<sup>27</sup> - COUSSERGUES .S, La banque : structures, marchés, gestion. Edition DALLOZ, Paris 1996. , p 105

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

Dans ce type de risque on peut distinguer le risque crédit et le risque sur les marchés.

### **A- Le risque crédit**

C'est le risque de perte sur une créance ou plus généralement celui d'un tiers qui ne paie pas sa dette à temps. Il est naturellement fonction de trois paramètres : le montant de la créance, la probabilité de défaut et la proportion de la créance qui sera recouvrée en cas de défaut.

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis. Les causes d'insolvabilité sont multiples et peuvent être regroupés en quatre(04) catégories : risque général, professionnel, propre à l'emprunteur et risque pays.

#### **a- Le risque général**

Dans ce cas, l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité.

#### **b- Le risque professionnel**

Ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de fabrication, de la contraction de la demande, de surcapacité structurelle de concurrence des produits à moindre coûts ;

#### **c- Le risque propre à l'emprunteur**

L'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner.

#### **d- Le risque pays**

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

### **B- Le risque sur le marché**

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

- Si le prix du bien immobilier chute, les garanties prises ne sont plus adéquates ;
- Aussi, une augmentation du taux de refinancement auprès de la SRH obligerait les banques à augmenter les taux débiteurs pour les crédits immobiliers ;
- Par contre, la baisse de ce même taux (SRH) mènerait à une diminution de la rentabilité des banques, si ce n'est à des pertes surtout pour les crédits immobiliers à taux fixe.

#### **2.2.1.2 Le risque de liquidité**

Ce risque peut être défini comme : « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs »<sup>28</sup>. Il consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit de faire face à des demandes de paiement de la part de sa clientèle. Il résulte de la transformation d'échéances où le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois.

Un crédit immobilier sera remboursé sur une longue période (25-30 ans), la banque doit disposer des fonds correspondants pour cette même période.

Ce risque provient de deux origines :

#### **A- Le risque de liquidité immédiate**

Le risque de liquidité immédiate est l'incapacité d'une banque à faire face à une demande massive et imprévue de retraits de ses déposants.

En effet, tout établissement pourrait transformer à court terme ses liquidités en crédit, ce qui constitue un risque réel de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients. C'est donc une facette du risque crédit, liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie mais à la stratégie globale de crédit d'un établissement.

#### **B- Le risque de transformation**

Il consiste pour une banque à refinancer ses emplois par des ressources de plus courtes durées.

Donc, ce risque concerne les établissements de crédit qui utilisent leurs fonds déposés par la clientèle (à court terme) pour octroyer un crédit à moyen et long terme, surtout dans le crédit immobilier, risqueront de ne pas pouvoir faire face à leurs engagements immédiats.

---

<sup>28</sup> -BESSIS J, gestion des risques et gestion actif-passif, Edition DALLOZ, Paris 1995, Page 44

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

### **2.2.1.3 Le risque de taux d'intérêt**

" Le risque de taux est le risque de perte encouru par la banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe - taux variable, sont différentes"<sup>29</sup>

Ce risque résulte d'une variation divergente du rendement des emplois de la banque (crédits) et du coût de ses ressources (refinancement).

Le risque de taux a été, pendant longtemps, laissé au second plan derrière les deux précédents risques, mais actuellement avec la volatilité très importante des taux sur les marchés et les montants colossaux mis en jeu, les dirigeants lui prêtent une attention particulière.

Ce risque est accentué par deux raisons principales :

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

### **2.2.1.4 Le risque de solvabilité**

Le risque de solvabilité dit aussi risque « d'insolvabilité » est défini comme « l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres »<sup>30</sup>. L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

## **2.2.2 Les autres risques**

A côté de ces risques d'autres risques existent

### **2.2.2.1 Le risque administratif**

Ce risque peut provenir de failles administratives lors de la mise en place, du traitement et du suivi des dossiers de crédits immobiliers.

---

<sup>29</sup>- COUSSERGUES .S, Op, cit, P 99.

<sup>30</sup> - BESSIS. J, op, cit, p14.

La maîtrise des aspects administratifs et organisationnel est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire

Pour faire face, il faut réunir un bon nombre de moyens, parmi eux :

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

### **2.2.2.2 Le risque technique**

Ce risque survient en cas de non respect des normes réglementaires des conditions de crédit, à savoir : la durée, le montant, les modalités de remboursement ainsi que le taux du crédit octroyé. Ce type de risques nécessite un suivi et une attention permanents pendant toute la durée de vie du crédit.

### **2.2.2.3 le risque juridique**

Il concerne le risque de litiges avec une contrepartie née d'imprécision, d'omission ou d'erreur dans les écrits.

Ce risque peut survenir dans ces cas principaux :

#### **A- La rédaction des contrats**

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

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

#### **B- L'hypothèque**

Le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque. Il doit s'assurer que :

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

#### **C- La valeur de l'hypothèque**

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

Les risques encourus par une banque en effectuant ses opérations font toujours figure dans le paysage financier. Cependant, il existe des moyens multiples pour contrecarrer toute cette diversité de risques. Il reste donc au banquier de savoir comment utiliser la méthode de gestion adéquate pour chaque situation où un risque se présente.

### **2.3 La gestion des risques de crédits**

Le banquier cherche à se prémunir contre les risques liés aux crédits immobiliers par de multiples moyens et procédures

La stratégie vis-à-vis du risque passe par plusieurs étapes graduelles :

- La gestion préventive ;
- La gestion opérationnelle ;
- La gestion curative.

#### **2.3.1 La gestion préventive**

La gestion préventive est la première phase du traitement des risques, elle intervient juste avant la décision d'octroi du crédit. Elle nécessite un travail fouillé et un plan d'action opérationnel, dont le suivi et le contrôle de la bonne application ressortent des responsabilités de la banque.

##### **2.3.1.1 L'application des règles prudentielles**

C'est l'une des préoccupations majeures des autorités monétaires qui entendent, par la, à faire respecter aux banques, et établissements financiers les règles de gestion. La réglementation prudentielle « fixe un certain nombre de contraintes aux banques et établissements financiers dans le but de s'assurer leur solvabilité et leur liquidité ; ces règles devraient permettre de mieux connaître et gérer les risques qu'ils assument.»<sup>31</sup>

Les règles prudentielles de la banque d'Algérie sont destinées aux banques et aux établissements financiers, dans le but : de renforcer la structure financière des établissements de crédit, améliorer la sécurité des déposants et de veiller à des risques des banques.

Avec l'avènement de la loi 90-10 du 04 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité bancaire basé sur les règles prudentielles.

La commission bancaire est chargée d'assurer le contrôle et l'application des dispositions législatives et réglementaires par les différentes institutions financières et bancaires.

---

<sup>31</sup> -Rachid AMROUCHE, op, cit, p 81

Les principales règles devant être respectées sont :

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

### A- Le ratio de division des risques

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites :<sup>32</sup>

- Le montant des risques encourus sur un même bénéficiaire n'excède pas 25% du montant de leurs fonds propre nets ;
- Le montant total des risques encourus sur les clients dont les risques dépassent, pour chacun d'entre eux, 15% des fonds propres nets des banques n'excède pas dix (10) fois ces fonds propres nets.

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

### B- Le ratio de solvabilité ou de couverture

En 1988, le Comité de Bâle<sup>33</sup> a élaboré le ratio **Cooke**<sup>34</sup> qui avait pour objectif de renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire international et de promouvoir des conditions d'égalité de concurrence entre les banques à vocation internationale.

Le ratio de solvabilité a pour objectif, comme son nom l'indique, d'assurer la solvabilité de la banque en réalisant une adéquation des fonds propres par rapport aux risques de crédit. « Les banques et Etablissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égal à 08% »<sup>35</sup>.

$$\text{ratio de solvabilité} = \frac{\text{les fonds propres nets}}{\text{les risques du crédits encourus}} \geq 8\%$$

---

<sup>32</sup> -Article 2 de l'instruction 74-94 du 29 novembre 1994 relative a la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

<sup>33</sup> -Le Comité de Bâle a été créé en 1974. Il regroupe les contrôleurs bancaires de 13 pays et collabore avec les organes de contrôle d'autres régions du monde. Il élabore des règles, recommandations et meilleures pratiques, qui sont la référence dans le domaine du contrôle bancaire. Si ces règles et recommandations font autorité, elles restent libres d'application dans chaque pays.

<sup>34</sup> - Du nom du président de comité de Bâle, Peter Cooke, entre 1977 et 1988, et ancien gouverneur de la Bank of England.

<sup>35</sup> -Article 3 de l'instruction 74-94 du 29 novembre 1994 relative a la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

**Les fonds propres :** Ils sont constitués des fonds propres de base et des fonds propres complémentaires.

Les fonds propres de base sont :

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

Cependant, il faut déduire des fonds propres :

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

Les fonds propres complémentaires comprennent :

- Les réserves de réévaluation ;
- les dotations prévues par la législation en vigueur ;
- les fonds provenant de l'émission de titres ou d'emprunts subordonnés ;

Certains éléments qui sont utilisés librement et figurant dans le bilan de la banque ou de l'établissement financier.

La pondération de ces actifs concerne l'ensemble des engagements du bilan et en hors bilan. Ils sont pondérés suivant le risque attaché à chacun d'eux qui est en fonction de

Facteurs découlant de :

- La nature de l'actif ;
- La nature de la contrepartie ;
- La situation géographique de cette dernière ;
- Autres facteurs plus complexes, en particulier concernant les activités de marché, pour le hors bilan

### **C- Le coefficient de liquidité**

Pour assurer l'équilibre minimal entre les ressources et les emplois, les autorités financières de la banque d'Algérie ont demandé aux banques primaires de respecter un ration permettant à tout moment de garantir des disponibilités nécessaires pour la couverture des

engagements .ce ratio est appelé ratio de liquidité.

Le ratio de liquidité est désigné comme suit :

$$\text{Ratio de liquidité} = \frac{\text{les disponibilités}}{\text{les exibilités}} \geq 100\%$$

Les disponibilités comprennent l'ensemble des liquidités détenues par la banque (crédits de la clientèle, les titres de placement...) et ayant au plus un mois à courir, ajouter à cela le solde prêteur de trésorerie.

Les exigibilités représentent tous les dépôts et les engagements hors bilan ayant au plus un mois à courir, auxquelles est ajouté le solde emprunteur de trésorerie.

### 2.3.1.2 La classification des créances et leur système de provisionnement

Une créance est considérée comme étant douteuse à partir du moment où elle reste impayée (qu'il s'agisse du retard de paiement des intérêts et/ou du principal) et ce depuis plusieurs mois. Dans ce cas il est intéressant de voir les modalités selon lesquelles le législateur algérien a classé les créances.

L'instruction N° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers soumet ces derniers à classer leurs créances en fonction de leur degré de risque mesuré en nombre d'échéances impayées, et ce afin de constituer des provisions appropriées au risque encouru.

A travers le tableau suivant, nous pouvons voir comment sont classées ces créances ainsi que les provisions nécessaires à chacune d'elles :

**Tableau N°7** : les types de créances et les provisions s'y rattachant

Nature des créances		Durée des retards	Taux des approvisionnements	Nature de la provision
Créances courantes		Aucun retard	De 1% a 3% par un	Provision a caractère de réserve
Créances classées	Créances à problème potentiel	De 3 a 6 mois	30%	Provision pour dépréciation
	Créances très risquées	Entre 6 et 12 mois	50%	Provision pour dépréciation
	Créances compromises	Plus d'un (01) an	100%	Provision pour dépréciation

**Source** : l'instruction n°74-94 du 29 novembre 1994, relative aux règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

En matière de crédit immobilier aux particuliers, la réglementation a plafonné le délai d'impayé à 180 jours, alors que pour les autres crédits, le délai ne saurait dépasser les 90 jours. Cette différence s'explique par le fait que les crédits immobiliers comportent des garanties hypothécaires qui réduisent les risques de pertes définitives du banquier, d'où le délai plus long.

Toutefois, ces règles de provisionnement des créances douteuses ne sont pas sans incidences sur la gestion de la banque. En effet, leur augmentation diminue la rentabilité de la banque.

De ce fait, la banque doit veiller à :

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

### **2.3.2 La gestion opérationnelle**

La gestion opérationnelle du risque crédit est la résultante des orientations stratégiques (développement, risque, rentabilité) arrêtées par les organes dirigeants de la banque. Elle va consister à définir et à mettre en œuvre les outils de gestion du risque appropriés aux choix de développement effectués en cohérence avec la politique de maîtrise de risque élaborée par la banque.

#### **2.3.2.1 Le montage d'un dossier de crédit**

Dans tout processus d'évaluation du risque crédit, le banquier doit obtenir et travailler une matière première essentielle qui est l'information. Cette dernière est censée refléter l'image réelle du demandeur de crédit.

Le montage d'un dossier de crédit est un préalable à toute opération de prêt bancaire. En effet, à travers le dossier de crédit dans lequel sont réunis les différents documents (juridiques, administratifs, comptables, financiers, fiscaux, etc.) exigés par la banque, le banquier peut apprécier la situation familiale, patrimoniale et professionnelle du client.

Grâce aux informations fournies, le banquier peut cerner les besoins du demandeur de crédit. Dès lors, il pourra lui proposer les conditions de crédit les plus adaptées à ses besoins ainsi qu'à sa capacité de remboursement.

#### **2.3.2.2 Le système de délégation de crédit**

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

collaborateur de la banque, qui l'accepte »<sup>36</sup>

L'adoption de ce système permettrait la maîtrise du risque crédit ainsi que le développement de l'établissement bancaire. En effet, grâce à ce système, la qualité du service crédit se verra améliorée, et ce, car il permet de responsabiliser et de motiver les collaborateurs.

### 2.3.2.3 Le scoring

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

Le crédit scoring se base sur des analyses statistiques du client à qui l'on attribue une note représentative de son profil de risque, c'est-à-dire une note mesurant le risque d'impayé qu'il représente. En règle générale, le score est élaboré à partir d'une analyse statistique de comparaison de profil des bons et des mauvais risques<sup>37</sup>.

Le crédit hypothécaire utilise beaucoup le scoring, c'est un paramètre important dans l'évaluation d'un client, et un outil qui peut aider à limiter le risque crédit.

Cette méthode est utilisée par certaines banques en Algérie, comme le CPA (Crédit Populaire d'Algérie) et ABC (Arab Banking Corporation), notamment lors d'octrois de crédits à la consommation. Elle peut également être utilisée pour les entreprises type PME, PMI.

#### A- Les avantages du crédit scoring :

Comparé à l'analyse et décision traditionnelles, le crédit scoring présente des avantages certains pour l'établissement de crédit. Ces avantages sont :

- **La simplicité et la rapidité :** L'utilisation du scoring est simple et la prise de décision est rapide ce qui présente un double avantage : un avantage interne de charge de travail où le mécanisme administratif est accéléré et un avantage commercial du fait que le client obtient une réponse en quelques minutes.
- **L'homogénéité :** Le crédit scoring nous permet d'avoir une politique de sélection des risques homogènes et donc traiter les dossiers des clients de la même façon, quelle que soit le lieu et le moment de la demande.
- **La productivité :** Contrairement aux méthodes traditionnelles où le traitement des dossiers est souvent long pour les clients, le crédit scoring permet un gain de temps important dans le traitement des dossiers. Ce gain est optimisé dans sa réaffectation que ce soit dans des opérations de conseils pour la clientèle ou encore dans d'autres

---

<sup>36</sup>- Michel MATIHIEU, « l'exploitation bancaire et le risque crédit », édition de l'organisation 1995, p161

<sup>37</sup>-Eric LAMARQUE, gestion bancaire, éducation France, 2003, page9.

opérations de crédit.

### **B- Les limites du score**

Le scoring présente plusieurs limites d'ordre pratique surmontables, les plus évidentes proviennent de la qualité des fichiers qui exigent une information à la fois riche et exacte ; les effectifs doivent être importants, les données discriminantes disponibles et la codification stable(1).

Il existe aussi d'autres limites telles que :

- **L'impact de l'environnement** : Car le crédit scoring est très sensible aux changements de la situation économique. Le secteur sur lequel a été construit le score peut changer avec l'environnement ce qui rend les critères utilisés dans l'élaboration du score peu pertinents. Il convient alors, d'opérer des ajustements voire même reconstruire le modèle ;
- **La dérive temporelle** : Avec le temps, le modèle perd de sa pertinence et on ne peut être sûr que l'outil soit totalement efficace.

Bien sûr, le crédit scoring n'a pas vocation à supprimer purement et simplement le risque ! Il ne peut y avoir et ce quel que soit la qualité du score, de risque nul. Mais celui-ci contribue à suppléer la carence de spécialistes de crédit, qui peuvent se consacrer à l'analyse des dossiers délicats.

Donc, le scoring n'est certainement pas la méthode « miracle » pour limiter les risques, notamment lorsqu'il est utilisé par extension à des types de clientèle ou de prêts différents de ceux qui ont présidé à son élaboration. Il est plus simplement un outil parmi d'autres qui, convenablement mis en œuvre et suivi, permet à un établissement de mieux maîtriser son risque crédit en fonction des axes de développement préalablement définis.

#### **2.3.2.4 Le recueil des garanties**

La banque demande systématiquement des garanties en contrepartie du prêt octroyé. Leur vocation, permettre au prêteur de disposer d'un moyen juridique de se prémunir contre le risque d'insolvabilité de l'emprunteur<sup>38</sup>.

On peut distinguer les sûretés personnelles des sûretés réelles :

### **A- Les sûretés personnelles**

En matière de crédit immobilier, les principales garanties exigées sont : le cautionnement, l'hypothèque et l'assurance.

---

<sup>38</sup> -Luc BERNET-Rolland, principes de techniques bancaire, dunod 23 éd, paris, 2004, p 128-129.

### a- le cautionnement

Le cautionnement peut être défini comme étant « le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur en cas où celui-ci ne l'exécuterait pas lui-même »<sup>39</sup>. Le cautionnement nécessite un écrit définissant avec soin la portée exacte de l'engagement.

Le cautionnement ne sera satisfaisant pour le banquier, que si la caution est solvable. Ainsi, le banquier ne donnera son accord qu'après avoir fait l'inventaire des biens et ressources de la caution et s'en être assuré de leur existence et leur conformité aux titres produits. On distingue :

- **le cautionnement simple**, il permet à la caution, en cas de mise en jeu de la garantie, d'invoquer ce qu'on appelle :
  - Le bénéfice de discussion**, qui contraint le créancier à tenter préalablement des poursuites en paiement contre le débiteur principal et à l'exécuter dans ses biens ;
  - Le bénéfice de division**, au cas où il y aurait plusieurs cautions, chacune ne serait engagée que pour sa part.
- **le cautionnement solidaire**, c'est cette forme de caution que privilégient les banques, exclusivement. Dans cette forme de garantie, le tiers garant ne peut invoquer ni le bénéfice de discussion, ni celui de division. La caution doit s'exécuter pour la totalité de la créance restée.

### b- Les assurances

L'assurance-crédit est la deuxième forme de sûreté personnelle examinée ici ses finalités sont :

- d'indemniser le créancier d'éventuelles pertes nées de l'insolvabilité d'un débiteur ;
- de faciliter la mobilisation des créances par la banque.

Les formes d'assurances destinées aux crédits immobiliers :

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

---

<sup>39</sup> -MATHIEU M., Op. Cit., P 198

### B- Les sûretés réelles

La forme de garantie réelle utilisée lors de la mise en place d'un crédit immobilier est l'hypothèque.

L'article **882** du code civil, stipule : « L'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang sur le prix de cet immeuble en quelques mains qu'il passe ». Il peut être légal, conventionnel ou judiciaire.

- **Hypothèque légale** : elle est prévue par la loi ; « Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux »<sup>40</sup>.
- **Hypothèque conventionnelle** : le débiteur, appelé constituant, consent une hypothèque lui appartenant, à son créancier, par un contrat passé entre eux. Le contrat d'hypothèque doit être notarié et soumis à l'enregistrement et à la publication par une inscription à la conservation des hypothèques.

Au terme de son délai qui est de dix (10) ans, et à défaut de renouvellement l'inscription ne produit plus d'effet. Il est à noter seulement que l'hypothèque peut être dispensée de renouvellement pendant 35 ans à condition que ce soit précisé<sup>41</sup>.

- **Hypothèque judiciaire** : elle résulte d'un jugement : « L'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains constructions, etc.) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier »<sup>42</sup>.

#### 2.3.3 La gestion curative

La gestion curative du risque crédit débute dès le premier jour où l'échéance du crédit a été impayée et alors l'engagement pris par un client non respecté. C'est la fonction recouvrement.

La fonction recouvrement repose sur trois (03) principes pour son efficacité à savoir : la réactivité, la continuité et la progressivité

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

---

<sup>40</sup>- Article 96 de la loi n° 02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finance pour 2003.

<sup>41</sup> -Décret n° 77/47 du 19 février 1977 :

-Selon le Code Civil Algérien, une tierce peut affecter son bien à la garantie de la dette du débiteur ; il s'agit dans ce cas de « caution réelle »

<sup>42</sup> - Cette définition est inspirée de l'article 345 du code de la procédure civile.

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

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

### **Conclusion**

La variété des produits des banques a, certes, contribué à l'accroissement de ses activités en matière de prêts. Mais, son offre à des conditions les plus abordables sur le marché de l'immobilier et son recentrage sur l'activité exclusive de financement du logement n'ont fait qu'accentuer son expansion sur le marché.

Malgré tous les problèmes qu'a connus le crédit immobilier, surtout dans les domaines juridique et organisationnel, ça n'a pas empêché une certaine dynamique du marché du crédit hypothécaire qui est à maintenir dans un contexte actuel favorable à un meilleur développement et une plus grande implication des banques dans l'octroi de crédits hypothécaire.

A l'issu de ce chapitre, on peut dire que le banquier est confronté à une multitude de risques non négligeables. A cet effet, il se doit d'estimer le risque encouru et gérer mieux tout d'abord par l'ampleur des risques à prendre et par la suite les orienter et les canaliser pour les rendre profitables. Cela ne se fait qu'avec la plus grande précaution et le respect des règles édictées.

La prise de garanties constitue l'ultime recours pour couvrir le risque de non remboursement. Elle ne doit pas autant être l'élément prioritaire qui déclenche la décision d'octroi du crédit.

C'est ainsi qu'au cours de ces dernières années, nous avons assisté à la création de cellules, au niveau des directions du Contrôle de gestion des banques spécialement dévolues à la prévention et au suivi de ces risques.

# **Chapitre III**

## **Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier**

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### Introduction

Pour soutenir le marché du logement en Algérie, le gouvernement mise sur le développement du crédit immobilier, lequel est soumis à certaines conditions, pour permettre au citoyen algérien de financer l'acquisition d'un logement ou la rénovation d'un appartement. Dans ce contexte, il serait intéressant de citer le cas du CPA. C'est dire la progression ascendante qu'a connue la banque dans ses activités liées au logement en Algérie.

Le CPA peut assurer un financement pour l'achat d'un logement ancien auprès d'un particulier (formule de particulier à particulier) comme elle finance l'aménagement d'un logement ou sa construction.....etc.

Nous allons nous intéresser d'abord à l'évolution du CPA , ensuite nous allons présenter les étapes de traitement d'une demande de crédit et les modalités de son suivi, tout en donnant une importance particulière aux procédures de traitement , à la mobilisation des crédits et aux conditions d'éligibilité.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### Section 1 : Historique et évolution de CPA

Quelques années après la création de la BNA, le système bancaire algérien a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, qui fut créé le 29 décembre 1966, c'est une banque commerciale d'Etat, son siège social est situé au 02 boulevard Amirouche Alger

#### 1.1 Historique du CPA

Bien qu'il puisse, au même titre que les autres banques, recevoir des dépôts de fonds et exécuter des opérations financières avec toute personne physique ou morale, le CPA est spécialisé dès sa création, dans le financement des secteurs de l'artisanat, de l'hôtellerie de l'habitat et de l'industrie.

Le CPA, à l'instar de ses confrères évoluait dans un cadre de planification centralisée et impérative, qui faisait qu'il existait un système d'allocation centrale des ressources. Les modalités d'octroi et de gestion des crédits obéissaient à des procédures administratives si non à des considérations politiques en dehors de toute logique. Commerciale et de tout critère de rentabilité financière au d'efficacité économique.

Le passage des banques Algériennes à l'autonomie a fait qu'elles se trouvaient doublement sollicitées par un mouvement de mue d'une ampleur et d'une profondeur appréciable.

Le Crédit Populaire d'Algérie a ainsi engagé un programme de réorganisation profond de ses structures et de ses méthodes. La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de produits larges.

Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives au commerce extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises, en multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit :

**Tableau N° 8:** Evolution de capital social de CPA

ANNEE	CAPITAL
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Million DA
1994	9,31 Million DA
1996	13,6 Million DA
2000	21,6 Million DA
2003	23,5 Million DA
2006	29,3 Million DA
2010	48,3 Million DA

Source : <http://www.cpa-bank.dz>

Son réseau d'exploitation compte 129 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation. L'effectif de la banque est de 4054 salariés dont 2174 cadres, 1880 agents.

75 % de cet effectif est employé dans le réseau d'exploitation

### 1.2 Présentation du groupe d'exploitation

Chacun des groupes d'exploitation a des agences qui lui sont liées. Le groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou a neuf (09) agences qui sont représentés dans le tableau N°11

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

**Tableau N° 9** : les agences du groupe d'exploitation de tizi ousou

Agences	Code
Tizi-Ouzou	120
LarbâaNathIrathen	149
Draa ben khedda	189
Tizi-Ouzou	194
Bouira	111
Sour El ghouzlane	191
Lakhdaria	196
Dellys	163
Bordj Menail	193
Draa El Mizane	187

**Source** : document interne du CPA

Le groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou a été créé comme unité en 1966 puis en 1981 il se transformera en une succursale qui a un droit de regard sur les activités de ses agences. En 1997, il va introduire une répartition des tâches.

### **1.3 Missions du groupe d'exploitation**

Il a pour principale mission de veiller à l'exécution de la politique générale de la banque et de conduire le développement de son activité :

- de crédit ;
- de l'action commerciale ;
- de commerce extérieur ;
- d'administration et des moyens et de contrôle.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### 1.4 Organisation du groupe

Le groupe poursuit trois (03) fonctions principales :

- l'exploitation ;
- l'administration et ressources humaines ;
- le contrôle.

Les fonctions sont individualisées en secteurs, cellules, services, compartiments et sections selon le volume des tâches à accomplir. Elles peuvent faire l'objet de regroupement homogène si le niveau d'activité développé le justifie.

### 1.5 Objectifs du groupe d'exploitation

Le groupe vise essentiellement à :

- améliorer l'organisation de l'action commerciale orientée vers la satisfaction du client par la qualité de l'accueil et la rapidité dans le traitement des opérations ;
- développement de l'activité de la banque au plus régional et élargir son portefeuille clientèle ;
- assister à des agences rattachées en vue de concrétiser les objectifs de la banque ;
- renforcer les missions de management et de contrôle dévolues au directeur du groupe d'exploitation ;
- promouvoir les actions de communication interne et externe pour consolider et conforter l'image de marque de l'établissement ;
- développer et améliorer de concert avec les agences les actions de recouvrement des créances.

Nous nous contenterons donc de présenter :

L'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou le lieu de déroulement de notre stage pratique, afin de mettre en exergue sa structure et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### 1.6 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou

La banque en général a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin.

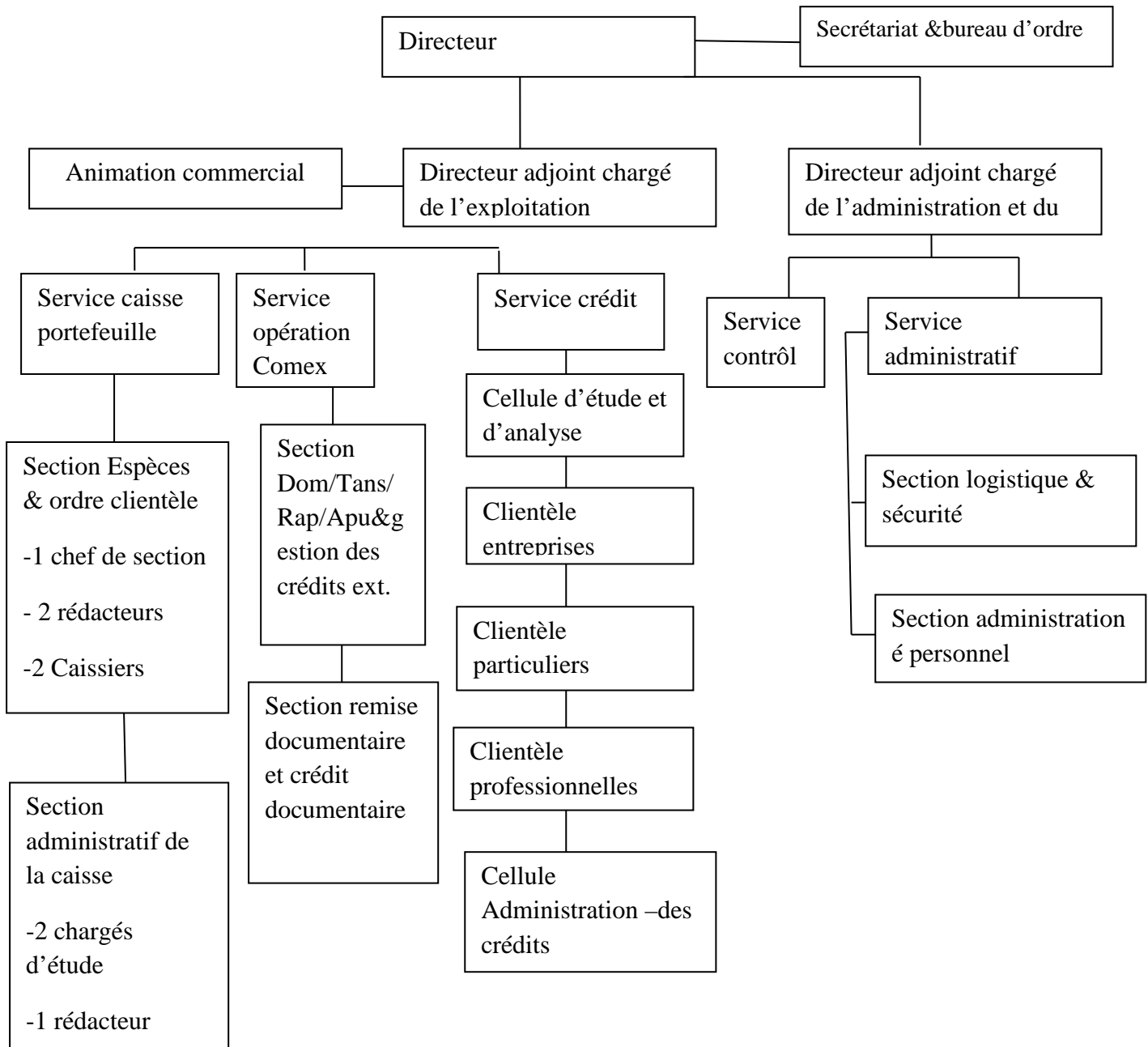
Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n°194 récemment créée, en 1993.

C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte un effectif de 25 employés :

- le directeur ;
- deux sous directeurs : un sous-directeur administratif et un sous-directeur d'exploitation ;
- un chef de service (caisse/portefeuille) ;
- un chef de service (crédit) ;
- un chef de service opération Comex qui est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle ;
- 5 employés de service crédit chargés de l'étude et de l'analyse et de l'engagement ;
- 8 employés de service caisse et portefeuille ;
- service contrôle ;
- service administratif composé de deux sections ;
- une secrétaire.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

Figure N°06 : Organigramme de l'agence CPA du tizi ousou



Source : document interne du CPA

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### 1.6.1 Missions de l'agence

L'agence est la structure de base de la banque et constitue son premier centre de production.

La mission fondamentale, qui lui est dévolue en conformité avec les règlements régissant l'activité bancaire, visant :

- le développement de son fonds de commerce par l'amélioration de la part de marché de la banque dans la région et le lieu d'implantation de l'agence ;
- la contribution à l'amélioration des performances économiques de la banque en termes de résultat et de qualité de gestion.

Dans ce cadre, elle est investie des principales missions suivantes :

- traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci,
- réaliser le plan d'action commercial,
- recevoir, étudier, décider et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes (satisfaction des conditions préalable exigées et le recueil des garanties,...etc.) ;
- assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigées ;
- traiter les opérations de commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées,
- veiller au strict respect de la réglementation des changes et procédures en vigueur régissant l'opération de commerce extérieur ;
- veiller à une gestion rationnelle et optimale de la trésorerie (Encaisse, Banque d'Algérie, trésor, CCP, mouvement de fonds inter- agences) ;
- assurer la gestion des créances impayées et suivre leur recouvrement,
- veiller à la bonne tenue des comptes de la clientèle et des comptes intérieurs en s'assurant de leur sincérité et fiabilité,
- veiller à une gestion rationnelle du budget notifié, des moyens humains et matériels mis à sa disposition.

En matière de crédit, les agences de première et deuxième catégorie sont habilitées à exercer cette activité. Pour celles de la troisième catégorie, seules les agences expressément autorisées par la Direction Générale de la Banque peuvent l'exercer.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

En matière de commerce extérieur, seules les agences agréées par la Banque d'Algérie et dument habilitées par la Direction Générale de la Banque peuvent exercer cette activité.

Ces missions s'articulent autour de fonctions clairement définies que l'agence doit remplir dans le cadre de son activité.

### 1.6.2 Organisation structurelle de l'agence

Les fonctions sont individualisées en services, cellules ou en sections selon le volume des opérations et tâches à accomplir. Elles font l'objet de regroupement homogène si la faiblesse de l'activité le justifie.

L'organisation de la banque retient dans la phase actuelle trois catégories d'agences :

- Agence de 1ere catégorie ;
- Agence de 2eme catégorie ;
- Agence de 3eme catégorie ;

L'agence de première catégorie est organisée en cinq (05) services :

- Service caisse dinars/ devises ;
- Service crédit ;
- Service commerce extérieur ;
- Service administratif ;
- Service contrôle ;

La fonction « animation commerciale » est assurée par le Directeur adjoint chargé de l'exploitation secondé par un ou plusieurs cadres.

L'agence de deuxième catégorie est organisée en quatre services :

- service caisse dinars/devises ;
- service crédit ;
- service opérations du commerce extérieur ;
- service contrôle et administratif ;

La fonction « animation commerciale » est assurée par le Directeur adjoint ou le fondé de pouvoirs secondé par un ou plusieurs cadres.

L'agence de troisième catégorie est organisée en deux (02) services :

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

- service Caisse Dinars/ Devises ;
- service contrôle et administratif ;

La fonction « animation commerciale » est assurée par le fondé de pouvoirs secondé par un ou plusieurs cadres.

La subdivision des services diffère d'une catégorie de l'agence à une autre.

### 1.6.2.1 Agence de première catégorie

Les services sont subdivisés comme suit :

A-Service Caisse Dinars/Devise :

- section espèce et réception des ordres de la clientèle (Front office) ;
- section encaissement, recouvrement, virement, titres de trésorerie et administration de la caisse (Back office).

B-Service crédit :

- Cellule études et analyses ;
- Cellule administration du crédit et affaire juridique.

C-Service des opérations du commerce extérieur :

- section domiciliation/transfert/rapatriements/apurement/gestion des crédits extérieurs ;
- section remises documentaires (REMDOC)/ crédit documentaire (CREDOC)

C-Service administratif :

- Section logistique et sécurité ;
- Section administration et personnel.

D-Service contrôle : service homogène non subdivisé.

La fonction animation commerciale est assurée par le directeur adjoint chargé de l'Exploitation. Son activité est structurée selon la catégorie de clientèle :

- Clientèle « entreprise » ;
- Clientèle « particuliers » ;
- Clientèle « professionnels » ;

Selon le volume d'affaire développé, les segments de clientèles « particuliers » et « professionnels » peuvent être regroupés.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

L'activité est confiée à des chargés de clientèle dont le nombre varie selon l'importance du volume d'affaires développé.

E-Secrétariat et bureau d'ordre : organe homogène non subdivisé

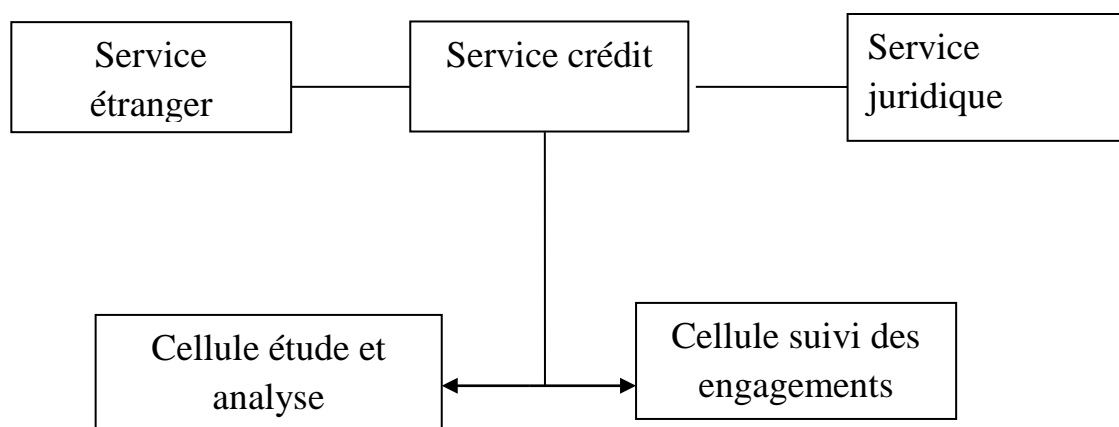
### A-Présentation du service crédit

Comme toute entreprise, la banque cherche à maximiser son projet et le service crédit s'affirme dès lors qu'il représente une source potentielle. Toutefois, beaucoup de risques lui sont liés, il est utile voire nécessaire de les minimiser par le suivi des engagements. Afin de mener à bien cette tâche, le service crédit est organisé de telle sorte à étudier, contrôler et suivre tout engagement.

#### a- Organisation du service crédit

Selon la nouvelle organisation du crédit populaire d'Algérie, le service crédit est structuré comme suit :

Figure N° 7 : organisation du service crédit



Source : document interne de la banque

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### **-Cellule d'étude et d'analyse**

Cette structure est constituée d'un ensemble homogène et composé d'analystes regroupés par section d'activité. Ils sont chargés de :

- l'assistance de la clientèle en matière de crédit ;
- la vérification de la conformité des dossiers sur le plan fiscal, administratif et comptable ;
- étudier les demandes de crédit ;
- réaliser toutes les études comparatives par secteur ou par branches d'activités pour une meilleure analyse du risque ;
- concevoir et maintenir une base de données relatives des engagements ;
- soumettre pour appréciation et décision de la direction de l'agence (comité de crédit d'agence) les dossiers de crédits étudiés ;
- le suivi régulier et permanent des entreprises financées : suivre conjointement avec la cellule engagement, l'utilisation des crédits et leurs remboursements à échéance ;
- suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par l'agence établie par le groupe de rattachement avec les propositions adéquates en vue de préserver l'intérêt de la banque ;
- assurer avec la cellule juridique la récupération des créances litigieuses contentieuses.

### **-Cellule de suivi de l'engagement**

Organe d'exécution et de suivi, il est chargé de :

- suivre quotidiennement l'engagement de l'agence ;
- veillez à ce que les conditions des banques soient strictement appliquées ;
- procéder en collaboration avec la cellule juridique au recueil des garanties exigées avant les mises en place des crédits ;
- mettre en place les autorisations de crédit et assurer le suivi ;
- assurer le recueil et veiller à la conformité des garanties bancaires liés au commerce extérieur ;
- élaborer et envoyer les statistiques destinées aux groupes et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### **b-Rôle du service crédit**

Le département crédit a pour missions principales de:

- renseigner la clientèle sur les possibilités de financement de ses objectifs ;
- la réception et le montage des dossiers de crédit ;
- l'étude et l'appréciation des risques à chaque dossier de crédit ;
- la mise en place des lignes de crédit après recueil des garanties ;
- suivre, confectionner et exploiter la statistique des engagements ;
- établir les rapports d'activités périodiques du service ;
- assurer le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses en collaboration avec la cellule juridique.

### **c- Les relations du service crédit**

#### **-Les relations fonctionnelles**

Le service crédit entretient des relations fonctionnelles d'une part avec la clientèle et autre part avec les services de l'agence, à savoir : le service caisse (dinar/ devise) ; commerce extérieur, le service portefeuille et administratif. Il entretient également des relations avec les groupes d'exploitation de rattachement, en particulier le département crédit dans le cadre des missions d'assistance, de contrôle et de suivi confié à ce dernier.

#### **-Les relations hiérarchiques**

Le service crédit est sous la tutelle de la direction de l'agence qui est rattachée au groupe d'exploitation. Ce dernier est relié à la direction centrale du réseau en sa qualité de président du comité de crédit de son agence. Le directeur de l'agence vérifie le travail effectué et contribue à la prise de décision

### **B- Le comité de crédit agence**

Il est composé du directeur qui assure la présidence du comité et d'un chargé d'étude ou plus. C'est la première autorité qui s'entame au sujet d'une demande de crédit.

#### **a-Le comité de crédit groupe**

Il est composé du directeur de groupe, d'un chargé d'études ou plus et d'un représentant des affaires juridiques.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### Section 2: Modalités et procédures d'octroi des crédits immobiliers au niveau du CPA

L'actualisation des conditions d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers, s'inscrit dans le cadre de l'application de la stratégie de prêts et de placement laquelle retient le "financement de l'acquisition du logements" parmi ses fondements .

A ce titre, la banque a décidé d'introduire d'importantes améliorations aux modalités et procédures d'octroi de crédits immobiliers, en vue d'accroître sa part sur ces segments de marché (financement du logement ) représentant une proportion de clientèle importante.

Ces améliorations visent à satisfaire la clientèle des particuliers en offrant des conditions de crédit plus attractives, rentables et adaptées aux exigences d'un marché en forte concurrence et un accès plus large à la clientèle disposant de faibles revenus dans la limite du salaire national minimum garanti (SNMG) en application des mesures décidées par les pouvoirs publics .

#### 2.1 les pratiques de financements

Dans cette section nous allons présenter les conditions du CPA en matière des prêts immobiliers aux particuliers et les différentes étapes de traitement du dossier de ce dernier.

##### 2.1.1 Les conditions d'éligibilité

Afin de bénéficier d'un crédit immobilier, il faudra que la personne physique soit de nationalité Algérienne (résidente , non résidente, en détachement à l'étranger pour des missions temporaires). En outre, elle doit répondre à certains critères qui sont:

- Ayant la capacité juridique de contracter un prêt, être majeur ou émancipé;
- Justifier d'un apport personnel d'au moins 10% de prix de logement;
- Le bien à financer doit être en Algérie;
- Avoir un revenu stable, régulier et égal à au moins (01) une fois le salaire national minimum garanti (SMNG) .

##### 2.1.2 Objet du crédit

Le CPA banque présente toute une panoplie de crédits immobiliers à ses clients. Le crédit peut être :

- L'achat de logements neufs, finis ou en cours de réalisation;

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

- Les travaux de construction ou d'extension de la maison individuelle;
- L'achat de logements de particulier à particuliers ou auprès des administrations ou des entreprises par leurs employés dans le cadre d'un désistement .
- Les travaux d'aménagement de locaux à usage d'habitation.

### 2.1.3 Le montant du crédit

Le montant du crédit possible peut atteindre au maximum :

- quatre vingt dix pour cent (90%) du prix du bien immobilier à acquérir ou du coût des travaux de construction;
- Cent pour cent (100%) du coût des travaux d'extension de la maison individuelle et l'aménagement de locaux à usage d'habitation.

Toutefois, pour les travaux d'aménagement, le montant du crédit ne doit pas dépasser quatre vingt dix pour cent (90%) de la valeur du bien immobilier évalué et expertisé par un expert indépendant agréé par la banque .

Dans le cas d'une augmentation éventuelle du prêt du logement fixé dans le contrat de vente sur plan (VSP), ne dépassant pas les vingt pour cent (20%) du prêt initial du logement, le montant du crédit peut atteindre jusqu'à cinquante pour cent (50%) de cette augmentation .

### 2.1.4 La durée du crédit

La durée du crédit peut atteindre trente ( 30) ans au maximum pour tous les demandeurs (épargnants et non epargnants) .Elle commence à courir de la date de la fin de la période de différé.

La détermination de la durée de remboursement doit tenir compte de l'âge du demandeur dans la limite d'âge de soixante quinze ans (75 ans ) .

### 2.1.5 Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est variable, il est fixé par les conditions générales de la banque en vigueur (6.25% taux en vigueur actuellement).

Pour les titulaires d'un compte livret épargne , le taux d'intérêt appliqué est de (5.75)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Pour avoir la qualité d'épargnant, le livret épargne doit avoir au moins 01 année.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### 2.1.6 Les commissions de gestion

Sur la base de l'autorisation de crédit, une commission de gestion dont le montant est fixé par les conditions générales de la banque en vigueur, **(0.05%)** est prélevée automatiquement du compte du client, et ce à la mise en place du dossier de crédit. Elle représente 11900 DA.

### 2.1.7 Les modalités de remboursements

Le remboursement du crédit intervient à la fin de chaque mois par mensualité constante composé de l'amortissement du principal, des intérêts et de la taxe éventuelle.

La première échéance de remboursement intervient selon les cas suivants :

#### 2.1.7.1 Utilisation en une (01) seule tranche

- Logement neuf fini;
- logement de particulier à particulier et construction ou extension de la maison individuelle;
- Aménagement (le montant du crédit est inférieur ou égal à un million de dinars ( $\leq 1000000$  DA))

Le remboursement des crédits sus cités s'effectue à la fin de la période de différé .

#### 2.1.7.2 Utilisation par tranches:

Il s'agit des logements en cours de réalisation (**VSP**) et travaux d'aménagement

- si les tranches sont débloquées avant les **(12) douze** mois de la période d'utilisation, la première échéance de remboursement interviendra à la fin du (7<sup>ième</sup>) mois;
- si les tranches ne sont pas débloquées avant les douze mois, la première échéance interviendra à la fin du (19<sup>ième</sup>) mois quel que soit le niveau d'utilisation du crédit.
- pour les tranches non utilisées, une nouvelle période d'utilisation de (06) six mois non renouvelable pourrait être accordé au bénéficiaire sur la base de pièces justificatives.

Concernant la construction ou extension de la maison individuelle :

- si les tranches sont débloquées avant les dix huit (18) mois de la période d'utilisation, la première échéance de remboursement interviendra à la fin du (7<sup>ième</sup>) mois qui suit la date de déblocage de la dernière échéance;

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

- si le crédit est utilisé au terme de (18) mois, la première échéance de remboursement interviendra à la fin du ( 25<sup>ème</sup>) mois.

### 2.1.8 Evaluation de la capacité d'endettement du demandeur

Le montant du crédit est déterminé principalement par rapport à la capacité d'endettement du demandeur sur la base d'une mensualité de remboursement représentant trente trois pour cent (33%) du Revenu Global Net Mensuel (RGNM) y compris celui du conjoint qui se porterait caution solidaire .

Toutefois des extensions peuvent être accordées selon le tableau suivant:<sup>2</sup>

**Tableau N° 10 :les taux d'endettements par rapport aux RGNM.**

Revenu Global Net Mensuel(RGNM)	Taux d'endettement (Mensualité de remboursement )
Egal ou supérieur à 01 fois le SNMG et inférieur à 04 fois le SNMG	Jusqu'à 33% du RGNM
Egal ou supérieur à 04 fois le SNMG et inférieur à 05 fois le SNMG	Jusqu'à 35% du RGNM
Egal ou supérieur à 05 fois le SNMG	Jusqu'à 40% du RGNM

Source : Lettre commune du CPA N° 01/ 2014 .

### 2.2 Le montage d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers

Le cas que nous allons étudier, traite d'une demande de crédit immobilier introduite par MX (postulant) et son conjoint Y (caution), destinée à l'achat d'un logement auprès d'un particulier (PAP).

#### 2.2.1 Constitution de dossier

Le client doit constituer le dossier demandé par la banque et qui doit être composé des éléments suivants :

##### 2.2.1.1 Pour le client

- Demande de crédit immobilier selon le modèle CPA (**voir annexe 01**).
- Carte nationale d'identité ou permis de conduire ;

<sup>2</sup> En cas de caution du conjoint, le revenu est pris en compte à 100% dans le calcul de la capacité d'endettement de demandeur

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

- Extrait de naissance ;
- fiche familiale ;
- certificat de résidence ;
- extrait de naissance ;
- attestation de travail ;
- justificatifs de revenu.

Pour la caution **Mr Y** doit fournir les mêmes pièces fournies par le postulant.

### 2.2.1.2 Pour le bien objet de crédit

- promesse de vente (modèle CPA) ;
- acte de propriété du bien (au nom du vendeur) publié et enregistré ;
- rapport d'expertise établi par un bureau d'étude ou un expert retenu par la banque ;
- fiche signalétique, la consultation de la centrale des risques ménages.

### 2.2.2 Traitement et étude du dossier au niveau de l'agence

A la réception du dossier déposé par le demandeur, l'agence doit impérativement s'assurer que le dossier est complet et lui remet un accusé de réception.

L'étude de risque se fait par l'agence domiciliaire en 03 phases :

La vérification du dossier, l'évaluation de la capacité financière du demandeur et de sa caution éventuellement et l'étude de score.

#### 2.2.2.1 Vérification de dossier

- Mme X âgée de 50 ans marié avec (02) enfants, est une enseignante au lycée de Boughni. Dispose d'un revenu mensuel régulier de **54.769.89 DA** et son conjoint retraité âgé de 56 ans et dispose d'un revenu de **45.124.13 DA**.
- Après la consultation du fichier national le postulant et son conjoint n'ont pas bénéficié d'un autre prêt d'une banque, et qu'ils n'ont pas eu des incidents de paiements.

#### 2.2.2.2 Evaluation de la capacité du demandeur et sa caution éventuelle

Le montant du crédit sollicité 90% est calculé par rapport à la valeur du bien immobilier mentionné sur le rapport d'existence, d'évaluation d'expertise (4323000 DA) puisque celle-ci est inférieure au prix du bien immobilier déclarée dans la fiche signalétique qui est de (4350000 DA).

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

Donc le montant du crédit =  $(4\,323\,000 \times 90\%) = 3\,890\,700\text{DA}$

D'après l'expertise et la valeur d'acquisition, le montant 3890700 DA peut lui être accordé. Mais est ce que sa capacité de remboursement lui permet d'avoir ce montant ?

### 2.2.2.3 Etude de score

L'octroi du crédit ne peut se faire qu'à partir du moment où le score est calculé

**Tableau N° 11 : la fiche de score**

CPA/00194 : Agence Tizi ouzou		Date : 03 /01/2013	
Fiche de scoring			
Nom : X		Crédit : Achat logement d'occasion /PAP	
Prénom : Y		No/Réf :	
Adresse BOGHNI Tiziouzou			
Sexe : F Situation Fam : M Date de Naissance : 18/01/1963(Age 50 ans) Epargnant : Non			
Prix/cout/4323000.00	Score :		
Revenu postulant : 54769.89	.....Pts		
Revenu conjoint : 45124.13	REVENU	/ 40	:30
Revenu Caution : 0.00	EMPLOI	/20	:20
Mensualité : 40%	ORIGINE APPORT PERSONNEL	/15	:15
Durée crédit : 20 ans	APPORT PERSONNEL	/10	:10
Taux d'intérêt : 6.25	ACTIFS	/10	:1
Taux TVA : 0.00	AGE	/5	:2
Crédit max : 5 425 152.40	TOTAL /100 :78		
Montant apport : 432 300.00			
Crédit sollicité : 3 890 700.00			
Crédit octroyé : 3 890 700.00			
Échéance (52%) : 28 655.98			

Source : l'agence CPA 149 de Tizi-Ouzou

### A-L'étude des revenus

Après avoir analysé le taux d'endettement, la banque évalue le revenu de MmX et sa caution afin d'anticiper sur sa situation financière lorsqu'il devra rembourser ses mensualités. Ces critères de revenus sont essentiels pour continuer l'étude de dossier. Ils comprennent

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

plusieurs éléments : en premier lieu, le « reste à vivre », qui correspond à la part des revenus restant au ménage pour financer ses dépenses courantes une fois qu'il a réglé ses charges d'emprunts. En complément du « reste à vivre », le « quotient familial » est également évalué. Correspondant au revenu disponible annuel par personne, ce quotient familial est déterminé par le rapport entre les revenus nets hors charges d'emprunts et le nombre de personnes composant le foyer. Enfin, la banque étudie les dépenses futures du ménage. Elle évaluera alors les charges liées directement au projet et les dépenses d'équipements à prévoir (loyer temporaire, travaux, achat d'un véhicule, etc...)

### **B-Le calcul du scoring de l'emprunteur**

Pour décider de l'acceptation ou du refus d'un dossier de Mm X, la banque poursuivra son évaluation par l'élaboration d'un scoring. Établi sur un ensemble de critères qualitatifs, il va permettre de donner une note (plus la note est élevée plus le risque est faible) au futur emprunteur, indiquant la qualité de son dossier. Ce score permettra d'apprécier le niveau de risque pris par la banque si elle accepte de prêter l'argent nécessaire à l'acquisition du bien immobilier, Il s'établit sur des critères significatifs tels que :

- l'apport personnel: 10%
- la situation professionnelle : le contrat de travail, l'ancienneté dans la fonction
- la durée du prêt : 20 ans
- l'âge : 50 ans
- leurs **passés financiers** : la banque a consulté le Fichier national des Incidents de remboursement des crédits aux Particuliers (FICP) et le Fichier Central des Chèques (FCC) pour vérifier qu'ils n'ont pas eu d'incidents de remboursement ou de paiement.
- les **garanties** qu'ils peuvent apporter : hypothèque de premier rang
- la situation familiale : considérée comme « stable » pendant la durée du prêt

Après avoir analysé le niveau de risque de Mm x et sa caution, ils ouvrent droit à un crédit immobilier de 3890 700 DA destiné à l'acquisition d'un Logement de particulier à particulier, un appartement de type F3 sise à la cité 600 logement EPLF, Nouvelle ville TIZI OUZOU. Un crédit remboursable sur une durée de 20 ans dont 03 mois de différé, avec un taux d'intérêt de 6.25%.

### C- Etablissement des fiches techniques

Le chargé de crédit établit une fiche technique qui reprend toutes les informations nécessaires du postulant et sa demande de crédit et bien sûr le résultat de la fiche score. puis ensuite le dossier de Mme X à été présenté au comité de crédit de l'agence (CCA) pour établir la décision finale sous forme d'une autorisation de crédit (**voir annexe 02**) où il a opté pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

Montant du crédit : 3 890 700 DA

Mensualité de remboursement : 28 655.98DA

La durée de remboursement : 20 ans dont 3 mois de différé.

Le taux d'intérêt appliqué : 6.25%.

- Hypothèque 1<sup>er</sup> rang logement ;
- Délégation assurance décès+ DIA + SGCI (**voire annexe 03**)
- Délégation assurance MRH + CAT NAT
- Caution du conjoint : Mr Y
- Une justification de l'apport personnel de 10% du prix d'achat.

#### 2.2.3 Décision d'octroi par le comité de crédit

Le montant du crédit sollicité relève de la délégation de pouvoirs accordée à l'agence, La décision d'octroi a été établie et signée par le comité de crédit,

##### 2.2.3.1 Elaboration des documents contractuels

Après la confirmation d'acceptation des conditions du prêt par Mme X et sa caution, et à leur présentation au niveau de l'agence, le chargé du crédit :

- établit la convention de crédit qui reprend les conditions du prêt et le fait signé par les deux parties, le client et la banque
- l'emprunteur versera dans son compte chèque<sup>3</sup> :
- la part d'autofinancement (**432300 DA** qui est de **10 %** de la valeur du bien).
- les frais d'études et d'engagement qui sont de **11700 DA.**
- assurance SGCI qui est de 45 396 DA.

---

<sup>3</sup>L'ouverture de ce compte chèque a été effectuée avant l'étude du dossier, c'est une condition au préalable.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

- délégation assurance décès+ IAD (**193 554 DA**).
- délégation assurance MRH + CAT NAT (Les deux ne doivent pas dépasser **5000 DA**).
- demande de désigner l'étude notariale chargée de la concrétisation de la transaction ainsi que l'inscription de l'hypothèque du 1<sup>er</sup> rang au profit du CPA

### 2.2.3.2 Demande de déblocage du crédit (voir annexe 04)

La mobilisation du crédit se fera en une seule tranche, puisque il s'agit d'un « crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Le montant du crédit sera versé dans le compte chèque du postulant qui aurait signé une demande de chèque de banque au nom du notaire qui donnera lieu à l'émission d'un chèque qui lui sera remis. (Voir annexe 05)

### 2.2.3.3 Le recueil de la garantie (voir annexe 06)

Dans notre cas, la garantie est le bien de financement, le notaire s'engage à inscrire une hypothèque du premier (1<sup>er</sup>) rang au profit du CPA.

### 2.2.3.4 Le remboursement

Juste après la période de différé **Mm X** a commencé à rembourser son prêt avec une mensualité de **28 655.98 DA**.

Après une année, l'emprunteur a effectué un remboursement partiel anticipé de **2000000 DA** le 21/ 07 /2015 avec les frais de remboursement par anticipation est de **23 400 DA** le taux d'intérêt appliqué dans ce versement est de **1%** au lieu de **6.25%** et cela fait diminuer sa mensualité de remboursement à **13 704.37DA**.

En effet, un autre versement anticipé partiel de **800 000 DA** a été effectué par l'emprunteur le 11/12/2016 avec les frais de **9 360 DA**. Et toujours avec un taux d'intérêts de **1 %**, ce qui a fait baisser l'échéance de remboursement à **7 255.91 DA**.

Mme X a bénéficié d'un privilège, grâce aux remboursements partiels anticipés qu'elle a fait pendant les 2 deux premières années de remboursements, elle avait remboursé la partie de son capital avec un taux d'intérêt de **1 %** au lieu de **6.25 %** pour le reste de son capital ; elle va le rembourser avec un taux en vigueur (**6.25%**).

- l'emprunteur a fait diminuer sa mensualité avec les remboursements partiels anticipés qu'elle avait faits mais la durée de remboursement reste la même.
- dans ce cas, l'emprunteur n'a pas payé les intérêts pendant les 03 mois de différé

- il a tout payé après le différé.

### **2.3 Analyse des résultats**

Les constats que nous pouvons faire se trouvent dans le fait que :

- le CPA propose des prêts pouvant atteindre 90% du prix du bien immobilier.
- La durée du crédit CPA peut aller jusqu'à 30 ans.
- La solution de co – propriété ou bien co – débiteurs : dont le principe est d'associer une autre personne (exemple : la caution) en vue d'augmenter le montant du crédit attribué. Une solution qui facilite l'accession au logement des ménages.
- La durée de différé qui s'étale à 6 mois à donner aussi de temps aux emprunteurs pour commencer leur remboursement.

On peut constater d'après cette illustration de crédit aux particuliers, pour que l'opération de crédit immobilier aux particuliers suive son cours le plus normalement, une bonne analyse du dossier de l'emprunteur paraît plus qu'impérative, car les prêts hypothécaires sont considérés comme prêts à haut risques puisqu'ils mobilisent de grandes sommes à long terme, alors que pratiquement toutes les banques algériennes détiennent des ressources à court terme.

Souscrire un crédit immobilier au particulier aide certainement un grand nombre de salariés à réaliser leurs rêves de devenir la propriété immobilière comme le Cas de Mm X.

### **2.4 Illustration de la participation du CPA au financement du logement**

Le CPA de Tizi-Ouzou contribue massivement dans le financement du logement ces dernières années par l'offre des crédits immobiliers notamment aux particuliers. Après notre stage pratique, on a obtenu quelques résultats pour cette année qui nous montre le tableau N° 12.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

Tableau N°12 : les crédits immobiliers accordés par le CPA en 2017

Type de crédits	Nombre de dossiers déposés	Nombre de dossiers autorisés	Montants autorisés En million de DA	Nombre de dossiers mobilisés	Montants mobilisés En million de DA
<b>Crédit logement promotionnel 3%</b>	2	2	15	2	15
<b>Particulier à particulier</b>	12	12	14	11	11
<b>Crédits pour l'aménagement</b>	21	15	12	14	11
<b>crédit pour construction a taux bonifié 1%</b>	18	16	17	15	16
<b>Crédit auto construction</b>	99	76	69	64	61
<b>Crédit logement promotionnel 1%</b>	398	393	544	378	524
<b>Totale</b>	<b>550</b>	<b>514</b>	<b>674</b>	484	<b>625</b>

Source : Document Interne du CPA

En effet, entre le premier janvier 2017 et le 31 aout 2017, 12 dossiers de crédit particulier à particulier ont été déposés avec un montant 14 977 000 DA portant sur 11 dossiers mobilisés. Pour ce qui est des crédits pour l'aménagement, on constate que sur 21 dossiers déposés, 15 ont été autorisés avec un montant de 12 356 000 DA, et un montant mobilisé de 11 276 000 DA.

Concernant les autos constructions 76 dossiers sur 99 ont été accordés par le CPA mobilisant ainsi un montant de 61 384 000 DA.

On remarque donc que la part la plus importante des crédits accordés par le CPA concerne l'autorisation avec 76 dossiers accordés et un montant de 61 384 000 DA, les logements neufs avec 111 dossiers accordés, la mobilisation de 67 966 000 DA, ainsi que les logements promotionnels avec 393 dossiers accordés et un montant mobilisé de 524 130 000 DA. Tout ceci montre la participation de la banque à la relance du marché de l'habitat.

## Chapitre III Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

---

### Conclusion

Par son activité de crédit immobilier au particulier, le CPA permet à un nombre important de ses clients de devenir propriétaire d'un logement .Cependant, le succès d'une telle activité ne peut être accompli sans un environnement de confiance entre la banque et ses clients. La relation banque/client doit être renforcée par une plus grande diffusion de l'information et l'application de nouvelles techniques de commercialisation et de marketing.

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

# **Conclusion générale**

Les constats établis et les expertises réalisées par les professionnels ont tous mis en exergue le niveau de dérèglement et la faiblesse du dispositif d'encadrement du secteur de l'habitat en Algérie.

A travers les caractéristiques de l'habitat et les différents modes de financement en Algérie, ce secteur a vécu une crise durable et pour faire face à cette dernière les banques interviennent dans le but d'accroître la mobilisation des ressources financières pour répondre au besoin de financement des ménages. Pour cela, elles encouragent l'épargne qui est considérée comme étant le seul moyen pour régler la crise du logement.

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

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

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

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

Ces réformes sont mises en œuvre pour accélérer la mise en place de mécanismes efficaces permettant d'orienter et de régler la production et la gestion de l'habitat par la demande des ménages, dans le cadre de procédures ouvertes et équitables et en fonction de leurs capacités contributives.

D'après notre étude théorique et pratique, nous avons tenté d'apporter des éléments de réponses à la problématique posée au début de ce travail, on constate que les banques sont intervenues ces dernières années assez largement dans le financement du marché immobilier en Algérie en offrant de nouveaux produits bancaires avec des conditions avantageuses, tel que les crédits à taux bonifié. Elles constituent le soutien des ménages en ce qui concerne

l'acquisition d'un logement. Le crédit immobilier hypothécaire suscite un intérêt réel auprès des ménages qui n'ont pas pu bénéficier de l'un des produits résidentiels étatiques (Social, Location – vente, Participatif...) pour financer leurs résidences.

Aussi, à l'issue de notre étude pratique au sein de CPA nous avons mis l'accent sur les étapes de traitement de dossier de crédit, ce qui nous permet de constater que le développement du marché immobilier a poussé les banques à consacrer des services pour l'étude des dossiers de crédits. Chaque agence bancaire tel que le CPA dispose de chargés d'études crédits qui peuvent orienter et présenter une simulation d'achat aux clients.

A tout moment, des événements imprévus pourraient compromettre l'opération et mettre en cause le remboursement des fonds prêtés. Le CPA prend donc toujours des risques elle les transforme et elle les incorpore aux produits bancaires. Sa protection est assurée par la prise de garanties. Toutefois, quelque soient les garanties offertes, le banquier ne doit pas perdre de vue qu'une garantie n'est qu'une précaution supplémentaire et ne doit, en aucun cas, être considéré comme facteur motivant le banquier dans ses décisions. La décision doit reposer sur la qualité du dossier et non l'existence de garantie.

Malgré l'amélioration du système, il reste que l'indisponibilité de l'information, le problème de foncier, des ressources de financement, la hausse des taux d'intérêt, la durée du traitement des dossiers au niveau de la banque, sont à l'origine du déséquilibre du marché immobilier en Algérie.

Afin de remédier à cette situation et dynamiser les crédits immobiliers, et ainsi rendre le marché hypothécaire plus crédible, il est nécessaire de régler les principales contraintes entravant son développement. Nous avons jugé essentiel donc :

- De faire de l'hypothèque la garantie la plus valide sur les plans juridique et pratique. Pour ce faire, elle doit être assise à un titre de propriété authentique ce qui servira donc de solide garantie aux banques ;
- L'amélioration continue de l'accueil et de la gestion permanente de la relation banque/client (être à l'écoute de client) ;
- Favoriser l'accès à la propriété pour les jeunes ménages et les foyers aux revenus modestes ;
- Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques cités précédemment ;
- Suivre l'évolution du système bancaire au niveau international.

Ainsi, la réunion de toutes ces actions va certainement contribuer à améliorer ce secteur d'activité qui est connu pour sa rentabilité pérenne et ses effets multiplicateurs sur l'ensemble des autres branches de l'économie. L'habitat devrait être donc de loin le secteur de prédilection des politiques car « quand le bâtiment va ! Tout va ! ».

## Bibliographie

---

### Ouvrages

- ✓ AMROUCHE Rachid, Régulation, risques et contrôle bancaires, Ed. Biblio polis, Alger, 2004.
- ✓ BERNET Luc-Rolland, principes de techniques bancaire, dunod 23 édition, paris, 2004.
- ✓ BESSIS J, gestion des risques et gestion actif-passif, Edition DALLOZ, Paris 1995.
- ✓ COUSSERGUES .S, La banque : structures, marchés, gestion. Edition DALLOZ, Paris 1996.
- ✓ CORNUEL et Al, Les marchés immobiliers segmentation et dynamique, Edition, Paris, ADEF, 1999
- ✓ GRANNELLE, Jean-Jacques « Economie Immobilière » Edition Economica, paris, 1998
- ✓ HEURTEUX, l'Immobilier d'Entreprise, Collection que sais-je ? presses universitaires, Paris, 1993.
- ✓ LAMARQUE Eric, gestion bancaire, édition éducation, France. 2003
- ✓ MASSE .Paul, théorie et pratique de la promotion immobilière, collection immobilier finances, édition economica, 1994.
- ✓ MAIS et Al, Le Marché de l'immobilier Français, Economica, 3eme édition, Paris, 2000.
- ✓ MATIHIEU Michel, l'exploitation bancaire et le risque crédit, édition de l'organisation 1995.
- ✓ MONTESINOS, Les métiers de l'immobilier, l'Etudiant, Paris, 2001
- ✓ ROUACH Michel, NAULLEAU Gerard, Le contrôle de gestion bancaire et financière, édition la revue banque éditeur, 3ème édition, Paris, 1998.
- ✓ SELAUDOUX Jean- François, "le marché immobilier "publication universitaire de france 1ere edition, paris, 2005.

### Mémoires

- ✓ KILINDO Mwajuma, mémoire de master, le financement bancaire au service de l'immobilier, cas de la CNEP banque, école supérieur de gestion de paris, HIMI, 2015.
- ✓ Malherbe, rapport sur l'immobilier en France, rapport de recherche bibliographique, ENSSIB, 2002.
- ✓ SERRADJ.T Mémoire magistère « Le marché de l'immobilier en Algérie Situation, Acteurs et stratégies » Université d'Alger Faculté des sciences économiques et sciences de Gestion. Année 2007/2008.

## **Bibliographie**

---

### **Dictionnaires**

- ✓ CHEHRIT Kamal, dictionnaire des termes : de la banque, finance, bourse, et de l'impôt-fiscalité, 2<sup>ème</sup> édition, Alger 2006.
- ✓ Le dictionnaire « Petit Larousse ».

### **Textes juridiques**

- ✓ La loi N° 02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finance, article 96 ,2003.
- ✓ Décision réglementaire N° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.
- ✓ Décret 338-95 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et la codification des opérations d'assurance
- ✓ Décret législatif n 93-03 du 01/03/1993 relatif a l'activité immobilière. Article 11
- ✓ Décret exécutif n° 94-58 du 07-03-1994 relatif au model de vente sur plan.
- ✓ Article2 : champs d'application selon la note d'instruction N° 01/2008 portant les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».
- ✓ Décret n° 77/47 du 19 février 1977
- ✓ Rabie el Aouel Décret exécutif N 10-87 du 24 1431 correspond à 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités des taux de bonification.
- ✓ Décision réglementaire N°1250/2010 du 06 juillet 2010.
- ✓ Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.

### **Journaux et communications**

- ✓ Journal le quotidien d'Oran publié le 20/11 /2012.
- ✓ JACQUOT, Comportement résidentiel et marché du logement, Revue Economie et Statistique, N°381, 2005.
- ✓ CROUZET, L'immobilier de bureaux dans l'espace urbain : évolution des approches théoriques, Geocarrefour, N° 78, 2003.
- ✓ CENEAP, Population et développement durable, Actes des journées d'études du PNUD, 2001.
- ✓ Revue de l'Habitat et Urbanisme en Algérie, « *Cap sur la qualité* » 2002.
- ✓ CNEP-NEWS, « numéro spécial » mars 2004.
- ✓ OUDAH REBRAB Saliha, la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son désengagement, (en ligne) revue de l'enssea, n 05,2012.

## Bibliographie

---

### Sites internet

- <http://www.immocite-dz.com>, consulté
- [http //www.cnep banque.dz](http://www.cnepbanque.dz).
- <http://www.cnl.gov.dz/fr/aides-aux-particuliers/aap>
- <http://www.enssea.net/enssea/moultakayat/2012/polpub/2012-32.pdf>
- <http://www.mhuv.gov.dz>,
- <http://srh-dz.org/?p=presentation&>.
- <https://www.logementalgerie.com>
- <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Article.aspx?a=13> .
- <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf> .
- Office nationale des statistiques <http://www.ons.dz/>

# *LISTE DES TABLEAUX*

<b>Numéros</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Page</b>
<b>Tableau N°1</b>	Les montants de l'aide à l'accession à la propriété	26
<b>Tableau N°2</b>	la capacité de remboursement	36
<b>Tableau N° 3</b>	Le pouvoir d'engagement des comités de crédits	45
<b>Tableau N° 4</b>	les commissions d'études et de gestions	46
<b>Tableau N°5</b>	le nombre des crédits accordés par la CNEP banque entre 2010-2012	49
<b>Tableau N° 6</b>	les crédits immobiliers accordés par la BDL entre 2009-2012	50
<b>Tableau N° 7</b>	les types de créances et les provisions	61
<b>Tableau N°8</b>	évolution du capital sociale de CPA	72
<b>Tableau N°9</b>	les agences de groupe d'exploitation du CPA Tizi-Ouzou	73
<b>Tableau N°10</b>	les taux d'endettements	86
<b>Tableau N°11</b>	la fiche de score	88
<b>Tableau N°12</b>	les crédits immobiliers accordés par CPA en 2017	93

## *LISTE DES FIGURES*

<b>Numéros</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Page</b>
<b>Figure N°1</b>	le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie	31
<b>Figure N°2</b>	les crédits immobiliers accordés par la CNEP Banque	42
<b>Figure N° 3</b>	les étapes d'un crédit immobilier au particulier	48
<b>Figure N° 4</b>	l'augmentation des prêts hypothécaires accordés par la CNEP banque entre 2010-2012	50
<b>Figure N°5</b>	le montant des crédits accordé par la BDL entre 2009-2012	50
<b>Figure N° 6</b>	organigramme de l'agence CPA du tizi-ouzou	76
<b>Figure N°7</b>	organisation du service crédit	80

# ***LISTE DES ANNEXES***

<b>Numéros</b>	<b>Rubrique</b>
<b>Annexe N°1</b>	La demande d'un crédit immobilier
<b>Annexe N°2</b>	Autorisation de crédit
<b>Annexe N° 3</b>	Assurance pour crédit immobilier aux particuliers
<b>Annexe N° 4</b>	Demande de déblocage de crédit immobilier
<b>Annexe N°5</b>	Remise d'un cheque
<b>Annexe N° 6</b>	Bordereau de transmission de garanties

Annexe 1



Groupement d'Exploitation : مجموعة الإستغلال : Dossier N° : رقم الملف :  
Agence domiciliataire : وكالة الشوطين : N° Compte d'épargne : رقم حساب التوفير :  
N° Compte Chèque : رقم حساب الصك :  
رقم الحساب :  
رقم الحساب :

(طلب قرض عقاري)

(Demande d'un Crédit Immobilier)

Etat Civil

الحالة المدنية

	القوين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur	
Nom : Prénoms : Date de naissance : Lieu de naissance : Situation Familiale : Personnes à charge : Adresse actuelle : Téléphone : Références Bancaires : CPA / Compte No : ouvert le : CPA / Livret No : ouvert le : Autres Banques Compte No : ouvert le :			اللقب : الاسم : تاريخ الميلاد : مكان الإزدياد : الحالة العائلية : الأفراد المتكفل بهم : العنوان الحالي : رقم الهاتف : المراجع البنكية : ق.ش.ج / حساب رقم : مفتوح بتاريخ : ق.ش.ج / دفتر رقم : مفتوح بتاريخ : البنوك الأخرى : حساب رقم : مفتوح بتاريخ :

Demandeur Salarié

الطالب الأجير

	القوين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur	
Employeur / Nom ou Raison Sociale : Adresse : Activité : Demandeur / Fonction : Exercé : Depuis le : Ancienneté dans l'emploi précédent :			المستقدم / الإسم أو : العنوان التجاري : العنوان : النشاط : الطلب / المهنة : الممارسة : مطأ تاريخ : الأقدمية في : المهنة السابقة :

Annexe 2

القرض الشعبي الجزائري  
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

AUTORISATION DE CREDIT N° \_\_\_\_\_

COMITE DE CREDIT : \_\_\_\_\_

DATE DE DECISION DU CREDIT \_\_\_\_\_

NOM OU RAISON SOCIALE : \_\_\_\_\_

DESTINATAIRE

ACTIVITE : \_\_\_\_\_

ADRESSE : \_\_\_\_\_

NUMERO DU COMPTE : \_\_\_\_\_

CETTE AUTORISATION ANNULE ET REMPLACE LES PRECEDENTES - ELLE N'EST VALABLE QUE DANS LA MESURE  
OU LES GARANTIES PRESCRITES SONT PRISES ET LES CONDITIONS REALISEES.

N° Ligne	FORME DU CREDIT	ROLE	CODE CREDIT	MONTANT EN DINARS	ECHÉANCE
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
			TOTAL		

TOTAL EN LETTRES : \_\_\_\_\_

N° Ligne	NATURE DES GARANTIES	ROLE	CODE GARANTIE	MONTANT EN DOLLARS DE DINARS	CONDITIONS ET OBSERVATIONS
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			

RAPPEL DES CREDITS EN COURS

DATE	NATURE DES CREDITS	MONTANT EN DINARS	ECHÉANCE



Annexe 3

SOCIETE DE GARANTIE DU CREDIT IMMOBILIER (SPA au capital de 2 000 000 000 DA)

Numéro Police : 14-4-.....

## POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

## I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) : CPA  
 (CODE AGENCE) : 194  
 (NOM & ADRESSE AGENCE) : 11, Bd SYTI AU, TIZI-OUZOU  
 Téléphone : 026 20 02 48 Fax : 026 20 02 88 Mail :

## II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE

MONTANT DU CREDIT : DA Durée du crédit : Mois  
 MENSUALITE : DA Montant de l'aide CNL : DA  
 Crédit bonifié : Non

L'ASSURE (EMPRUNTEUR) CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

NOM & PRENOM : NOM & PRENOM :  
 NOM DE JEUNE FILLE : NOM DE JEUNE FILLE :  
 DATE DE NAISSANCE : DATE DE NAISSANCE :  
 PROFESSION : SALAIRE PROFESSION :  
 POSTE OCCUPE : POSTE OCCUPE :  
 EMPLOYEUR : EMPLOYEUR :  
 REVENU MENSUEL NET : DA REVENU MENSUEL NET : DA  
 Numéro du RIB 004 194

## III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE : TIZI-OUZOU

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
ACQUISITION	NON	DA	INDIVIDUEL	ANCIEN

## ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame, déclare :

Date et signature du bénéficiaire

- 1) Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.
- 2) Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCI :  
 -RPV= (MONTANT DU CREDIT/VALEUR DU BIEN) \* 100= %  
 -REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR)=  
 DA  
 -REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL) \* 100 = %
- 3) Que le Montant de la prime (TTC) est de : DA

## ENGAGEMENT DE L'ASSURE (L'Emprunteur &amp; Co-Emprunteur)

Date et signature de l'assuré

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle) : Bénéficiaire du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité

## DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)

Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné, sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de : ..... DA dans un délai maximum de 60 jours.

Annexe 4

Tizi-Ouzou, le.....

Mr, Mme, Melle : .....

Adresse : .....

Compte : 194 -

A Monsieur le Directeur de l'Agence

CPA Tizi-Ouzou 194

*Objet : Demande de déblocage de crédit immobilier.*

*J'ai l'honneur de venir respectueusement solliciter votre haute bienveillance de bien vouloir procéder au déblocage de mon crédit immobilier d'un montant de 3.880.000,00 DA destiné à l'achat d'un logement de particulier au particulier auprès de ..... conformément à la convention de crédit du ..... enregistrée le ..... sous le n° .....*

*Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, nos salutations les plus distinguées.*

*Date et Signature*

Annexes

C.C. 50	N° DE COMPTE	PORTEFEUILLE	CAPITAL : INT. : TAXES :	LEU ET DATE DE LA CREATION	ECHEANCE	MONTANT
	TIMBRE FISCAL		payer contre ce présent Billet			
AVAL		à l'ordre du CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE				
Dossier n°		La SOMME DE				
Effet n°		Valeur en représentation du crédit en compte courant				
		SUSCRIPTEUR		ACCEPTATION (1)		
		DOMICILIATION				
		(1) Porter la mention manuscrite : "Bon pour la somme de" (en lettres)			Carbet et Signature	

Annexe 6

**CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE**  
**AGENCE 194**

**GROUPE D'EXPLOITATION DE TIZI-OUZOU**  
**CELLULE JURIDIQUE**

Nom et Prénom :  
Activité :  
N° de compte :

**BORDEREAU DE TRANSMISSION DE GARANTIES**  
**AUTORISATION DE CREDIT DU COMITE DE CREDIT**  
N° ..... du .....

Nature du crédit	Montant	Echéance	Nature de la garantie	Code	Montant	Echéance	Observation du service juridique du GETO

*Cachet, griffe et signature du Directeur*

# Table des matières

<b>Introduction Générale .....</b>	<b>02</b>
<b>Chapitre I : Le marché immobilier en Algérie.....</b>	<b>07</b>
Introduction .....	07
<b>Section 1 : Vue d'ensemble sur le marché immobilier.....</b>	<b>08</b>
1.1 Caractéristiques des biens immobiliers .....	08
1.1.1 Le bien immobilier : un bien durable .....	08
1.1.2 Le bien immobilier : Un actif réel .....	08
1.1.3 Le bien immobilier : un bien immobile (localisé).....	09
1.1.4 Le bien immobilier : Un bien hétérogène.....	09
1.2 Définition du marché de l'immobilier.....	09
1.3 Principes de la segmentation du marché de l'immobilier.....	09
1.3.1 Le marché de l'immobilier d'entreprise.....	10
1.3.1.1 Le Marché des bureaux.....	10
1.3.1.2 Le marché des locaux d'activités.....	10
1.3.1.3 Le marché des locaux commerciaux.....	10
1.3.2 Le marché de l'immobilier résidentiel.....	11
1.3.2.1 Logement location –vente (AADL) .....	11
1.3.2.2 Logement promotionnel aidé (LPA).....	12
1.3.2.3 Logement public locatif (LPL) .....	12
1.3.2.4 Logement public promotionnel (LPP).....	13

1.3.2.5 Logement rural participatif (logement social participatif).....	13
1.4 Les acteurs du marché de l'immobilier.....	14
1.4.1 Les acteurs de la demande immobilière.....	14
1.4.1.1 La demande exprimée par les ménages.....	14
A- Evolution des revenus et des taux d'intérêts .....	15
B- La pression de l'évolution démographique.....	15
1.4.2 Les acteurs de l'offre immobilière.....	16
1.4.2.1 Les intervenants du bien immobilier primaire .....	16
1.4.2.1.1 Les promoteurs immobiliers.....	16
A- Les promoteurs privés .....	16
B- Les pouvoirs publics.....	17
1.4.2.2 Les intervenants du bien immobilier d'occasion.....	20
A- Les agents immobiliers.....	20
B- Le notaire.....	20
C- Le maître de l'œuvre.....	21
1.4.3 Les acteurs intermédiaires de financement des biens immobiliers .....	21
1.4.3.1 Initiation des banques dans le financement de l'immobilier.....	21
1.4.3.2 La participation des banques dans le financement de l'habitat.....	22
<b>Section 2 : la politique de l'habitat en Algérie.....</b>	<b>23</b>
2.1 Du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché.....	23
2.1.1 Un monopole de l'Etat sur le marché de 1967 A 1986.....	23
2.1.2 L'ouverture du marché de 1986 a nos jours.....	24
2.1.2.1 Le cadre juridique de la promotion immobilière.....	24
A- La loi 86-07 du 04 mars 1986.....	24
B- La loi 93/03 relative à l'activité immobilière.....	24
2.2 Le nouveau dispositif de financement du logement .....	25
2.2.1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande .....	25
2.2.1.1 La Caisse Nationale du Logement « CNL » .....	25

A - Définition de l'Aide à l'Accession à la Propriété (AAP).....	26
B- La convention CNL-BANQUES.....	27
2.2.1.2 Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).....	27
A-La garantie FGMPI.....	27
B-L'adhésion.....	27
2.2.1.3 la société de garantie du crédit immobilier (SGCI).....	27
A- Les activités de la SGCI.....	28
B- Le produit de la SGCI pour les crédits immobiliers aux particuliers.....	28
2.2.1.4 La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique(SATIM).....	28
2.2.2 L'institution chargée du refinancement hypothécaire « la société de refinancement hypothécaire » (SRH).....	29
2.2.2.1 Présentation .....	29
4-2-2-Missions de la société de refinancement hypothécaire (SRH) .....	29
4.2.2.1 La convention SRH – Banques.....	29
2.2.3 La banque au cœur d'un système inter indépendant.....	30
Conclusion .....	32
<b>Chapitre II : Le financement Bancaire des crédit immobilier aux particuliers .....</b>	<b>34</b>
Introduction .....	34
<b>Section 1 : Généralités sur les crédits immobiliers aux particuliers .....</b>	<b>35</b>
1.1 Définition du crédit immobilier aux particuliers.....	35
1.2 Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers en Algérie.....	35
1.2.1 La solvabilité.....	35
1.2.2 La durée du crédit.....	35
1.2.3 La quotité de financement.....	36
1.2.4 La capacité de remboursement.....	36
1.2.5 Le taux d'intérêt.....	37
1.2.5.1 Le taux d'intérêt fixe.....	37
1.2.5.2 Le taux d'intérêt variable ou révisable.....	37
1.2.5.3 Le taux d'intérêt bonifié.....	38

1.2.6 Le différé.....	38
1.2.6.1 Le différé total.....	38
1.2.6.2 Le différé d'amortissement.....	38
1.2.7 Les modalités de remboursement.....	38
1.2.7.1 Le remboursement par anticipation.....	38
1.2.7.2 Le remboursement in fine (« à la fin » en latin).....	39
1.2.7.3 Le remboursement gradué.....	39
A- Le remboursement à principal constant.....	39
B- Le remboursement à échéances constantes.....	39
1.3 Les types de crédit immobilier aux particulier en Algérie.....	39
1.3.1 Les crédits à la construction.....	39
1.3.2 Les crédits à l'accession.....	40
1.3.2.1 La vente sur plan.....	40
A-caractéristiques de la vente sur plan.....	40
1.4 Les autres types de crédits.....	41
1.4.1 Le prêt épargne logement (PEL).....	41
1.4.2 Le crédit location-vente.....	41
1.4.3 Le prêt jeune.....	41
1.5 Répartition des crédits immobiliers aux particuliers.....	42
1.6 Traitement d'une demande de crédit immobilier au particulier au niveau de la banque.....	43
1.6.1 Montage d'un dossier de crédit.....	43
1.6.2 Traitement d'une demande de crédit immobilier.....	43
1.6.2.1 La première phase.....	43
A- Réception et contrôle.....	43
B-Traitement de dossier.....	44
C- La consultation du fichier national.....	44
D- La consultation de la Centrale des Risques.....	44
E- Etablissement des fichiers techniques.....	44
F-Etablissement de la lettre d'accord.....	45
1.6.2.2 Deuxième phase.....	45
A-Etablissement des documents contractuels.....	45

B- La détermination des commissions.....	45
C- Constitution des garanties.....	46
D-La mobilisation du crédit.....	46
E-Le suivi du recouvrement .....	47
F-L'établissement de l'attestation de solde.....	47
G-Etablissement de la mainlevée d'hypothèque.....	47
1.7-La progression de l'activité des crédits immobiliers chez les banques algériennes.....	49
1.7.1 La banque de l'habitat (la CNEP).....	49
1.7.2 Intervention des banques publiques.....	50
1.7.3 Les banques privées et le crédit immobilier.....	51
<b>Section 2 : La gestion des risques liés aux crédits immobiliers.....</b>	<b>53</b>
2.1 Définition du risque.....	53
2.2 Typologie des risques.....	53
2.2.1 Les risques économiques.....	53
2.2.1.1 Le risque de non remboursement.....	53
A - Le risque crédit.....	54
B- Le risque sur le marché .....	55
2.2.1.2 Le risque de liquidité.....	55
A- Le risque de liquidité immédiate.....	55
B- Le risque de transformation.....	55
2.2.1.3 Le risque de taux d'intérêt.....	56
2.2.1.4 Le risque de solvabilité.....	56
2.2.2 Les autres risques.....	56
2.2.2.1 Le risque administratif.....	56
2.2.2.2 Le risque technique.....	57
2.2.2.3 le risque juridique.....	57
A- La rédaction des contrats.....	57
B-L'hypothèque .....	57
C-La valeur de l'hypothèque.....	57
2.3. La gestion des risques de crédits.....	58
2.3.1 La gestion préventive.....	58
2.3.1.1 L'application des règles prudentielles.....	58
A- Le ratio de division des risques.....	59

B- Le ratio de solvabilité ou de couverture.....	59
C- Le coefficient de liquidité.....	60
2.3.1.2 La classification des créances et leur système de provisionnement.....	61
2.3.2 La gestion opérationnelle.....	62
2.3.2.1 Le montage d'un dossier de crédit.....	62
2.3.2.2 Le système de délégation de crédit.....	62
2.3.2.3 Le scoring.....	63
A- Les avantages du crédit scoring.....	63
B- Les limites du score .....	64
2.3.2.4 Le recueil de garanties.....	64
A- Les sûretés personnelles.....	64
B- Les sûretés réelles.....	66
2.3.3 La gestion curative.....	66
<b>Conclusion.....</b>	<b>68</b>
<b>Chapitre III : Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier.....</b>	<b>70</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>70</b>
<b>Section 1 : Historique et évolution de CPA.....</b>	<b>71</b>
1.1 Historique du CPA.....	72
1.2 Présentation du groupe d'exploitation .....	72
1.3 Missions du groupe d'exploitation .....	73
1.4 Organisation du groupe.....	74
1.5 Objectifs du groupe d'exploitation.....	74
1.6 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou .....	75
1.6.1 Mission de l'agence.....	77
1.6.2 Organisation structurelle de l'agence.....	78
1.6.2.1 Agence de première catégorie .....	79
A-Présentation du service crédit.....	80
B- Le comité de crédit agence .....	82
<b>Section 2: Modalités et procédures d'octroi des crédits immobilier au niveau du CPA .....</b>	<b>83</b>
2.1 les pratiques de financement.....	83
2.1.1 les conditions d'éligibilité .....	83

2.1.2	Objet du crédit .....	83
2.1.3	Le montant du crédit .....	84
2.1.4	La durée du crédit.....	84
2.1.5	Le taux d'intérêt.....	84
2.1.6	Les commissions de gestion .....	85
2.1.7	Les modalités de remboursements.....	85
2.1.7.1	Utilisation en une (01) seule tranche.....	85
2.1.7.2	Utilisation par tranches.....	85
2.1.8	Evaluation de la capacité d'endettement du demandeur.....	86
2.2	Le montage d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers.....	86
2.2.1	Constitution de dossier.....	86
2.2.1.1	Pour le client .....	86
2.2.1.2	Pour le bien objet de crédit.....	87
2.2.2	Traitement et étude du dossier au niveau de l'agence.....	87
2.2.2.1	Vérification de dossier.....	87
2.2.2.2	Evaluation de la capacité du demandeur et sa caution éventuelle.....	87
2.2.2.3	Etude de score.....	88
A-	Etude des revenus.....	88
B-	Le calcul du scoring de l'emprunteur.....	89
C-	Etablissement des fiches techniques.....	90
2.2.3	Décision d'octroi par le comité de crédit.....	90
2.2.3.1	Elaboration des documents contractuels.....	90
2.2.3.2	Demande de déblocage du crédit .....	91
2.2.3.3	Le recueil de la garantie .....	91
2.2.3.4	Le remboursement.....	91
2.3	Analyse des résultats.....	92
2.4	Illustration de la participation du CPA au financement du logement .....	92
	<b>Conclusion du chapitre.....</b>	<b>94</b>
	<b>Conclusion générale .....</b>	<b>96</b>
	<b>Bibliographie.</b>	
	<b>Annexes.</b>	

**Les mots clés :** logements, habitats, marché immobilier, financement bancaire, les crédits à l'accession, les crédits à la construction, taux d'intérêt bonifiés.

**Résumé :** En Algérie, dès l'indépendance le financement de l'immobilier était assuré exclusivement par l'Etat en sa qualité d'offreur unique, ce qui implique un déséquilibre entre l'offre et la demande en matière du logement.

A partir des années 90, l'Algérie a engagé des réformes structurelles pour palier aux insuffisances en matière de financement du logement à travers l'implication des banques commerciales (CPA, BDL....) et la création d'un marché hypothécaire par la mise en place de trois institutions (SRH, SGCI et FGCMPI).

Par la suite, les banques se sont emparées du marché de l'immobilier en offrant de nouveaux produits aux ménages que sont les crédits immobiliers.

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. L'octroi d'un crédit immobilier dépend de plusieurs paramètres que sont: (La solvabilité, la durée, la quotité de financement, la capacité de remboursement, le taux d'intérêt et le différé). Il revêt plusieurs formes tel que: Les crédits à la construction, les crédits à l'accession...).