



République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion



MÉMOIRE DE FIN DE CYCLE

EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLÔME DE MASTER EN SCIENCES DE
GESTION SPECIALITE MANAGEMENT BANCAIRE

Thème

LA CONTRIBUTION DE LA BANQUE AU
FINANCEMENT DE LOGEMENT EN ALGERIE
CAS DE LA CNEP BANQUE DE TIZI-OUZOU

Réalisé par

Me. GUEMDANE Slimane

Mlle. MESBAH Dalal

Dirigé par

Mme. AKSIL Kayssa

Membre de jury:

Présidente : REMIDI Djoummana, M.A.A.UMMTO

Examinatrice : BELADEL Amina, M.A.A.UMMTO

Reportrice : AKSIL Kayssa, M.A.A.UMMTO

Promotion: 2019/2020



Remerciements

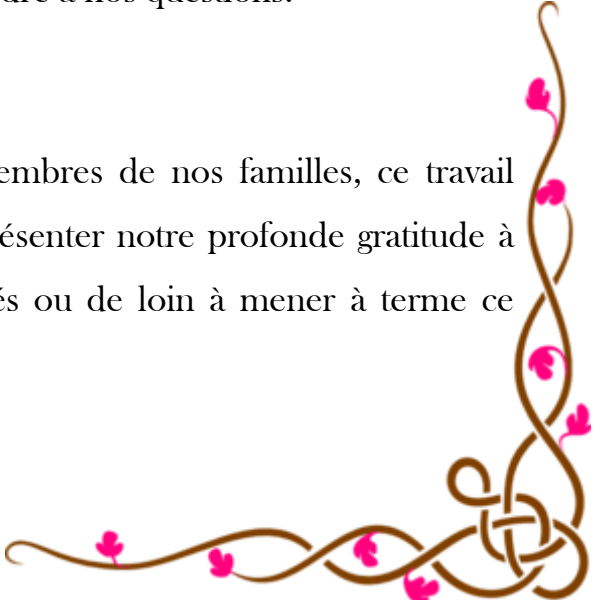
Avant tout, nous remercions le bon Dieu qui nous a donné la santé, le courage et la volonté pour réaliser notre mémoire.

Nous tenons à remercier notre directrice de mémoire Mme. AKSIL Kayssa, pour son aide, ses judicieux conseils et sa disponibilité, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

Nous remercions également les membres du Jury pour avoir accepté d'évaluer notre travail. C'est un immense plaisir de pouvoir soumettre à votre aimable appréciation ce modeste travail.

Nos reconnaissances vont aussi à tous les responsables des différents services de la CNEP de Tizi-Ouzou, pour leur accueil et les différentes réponses fournies, mais aussi à toutes les personnes que nous avons rencontrées lors de notre enquête et qui ont pris le temps de répondre à nos questions.

Nous n'oublions sans doute pas les membres de nos familles, ce travail vous est évidemment dédié. Nous tenons à présenter notre profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à mener à terme ce modeste travail.





Dédicaces



A ma mère,

Qui m'as donné la vie, la tendresse et le courage pour réussir. Tout ce que je peux t'offrir ne pourra exprimer l'amour et la reconnaissance que je te porte. En témoignage, je t'offre ce modeste travail pour te remercier pour tes sacrifices.

A mes chers et adorables frères et sœur et à toute ma famille pour leur encouragement et leurs soutiens.

Je dédie ce travail à tous mes camarades laborantines de ma promo et à tous les gens qui ont crus en moi et qui me donnent l'envie d'aller de l'avant, je vous remercie tous.

DALAL MESBAH



Dédicaces

À ma mère,

Tu m'as donné la vie, la tendresse et le courage pour réussir. Tout ce que je peux t'offrir ne pourra exprimer l'amour et la reconnaissance que je te porte. En témoignage, je t'offre ce modeste travail pour te remercier pour tes sacrifices et pour l'affection dont tu m'as toujours entourée.

A mon père,

L'épaule solide, l'œil attentif compréhensif et la personne la plus digne de mon estime et de mon respect. Aucune dédicace ne saurait exprimer mes sentiments, que dieu te préserve et te procure santé et longue vie.

Dans l'impossibilité de citer tous les noms, je dédie ce travail à tous mes camarades et à tous les gens qui ont crus en moi et qui me donnent l'envie d'aller de l'avant, je vous remercie tous. Votre soutien et vos encouragements me donnent la force de continuer.

GUEMDANE Slimane



Sommaire

Chapitre I Approche théorique sur le crédit immobilier

Introduction.....	5
Section 1 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobilier.....	6
Section 02 : Généralités sur le crédit immobilier.....	14
Section 03 : Les risques et les garanties du crédit immobilier.....	24
Conclusion	36

Chapitre II État des lieux du marché immobilier en Algérie

Introduction.....	37
Section 1 : Le marché immobilier algérien.....	38
Section 02 : Le financement de l'immobilier en Algérie.....	52
Conclusion	61

Chapitre III L'Octroi des crédits immobiliers Au sein de la CNEP Banque

Introduction.....	62
Section 01 : Présentation de la CNEP Banque.....	63
Section 02 : Suivi d'une opération d'octroi d'un crédit immobilier.....	73
Conclusion	78

Liste des abréviations

3D : Rendu visuel en 3 dimensions

AADL : Agence nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement.

BADR : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

BEA : La Banque Extérieure d'Algérie

BNA : La Banque Nationale d'Algérie.

BTHP : Secteur du Bâtiment, Travaux Publics et Hydrauliques

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance

CCP : Compte Courant Postal.

CCR : Comité Régional de Crédit.

CNAS : Caisse Nationale d'Assurance Sociale.

CNEP : Caisse nationale d'épargne et de prévoyance

CNL : Caisse nationale du logement

COVID-19 : *Coronavirus* disease 2019

CPA : Le Crédit Populaire d'Algérie

CSDCA : Caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie

EPIC : Établissement public industriel et commercial

FGCMPI : Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière

LPA : Logement Promotionnel Aidé

LPL : Logement Public Locatif

LPP : Logement Promotionnel Public

LSA : Logement social aidé

LSP : Logement social participatif

Liste des abréviations

LV : Location vente

ONS : Office National des Statistiques

OPGI : Office de promotion et de gestion immobilière

PIB : Produit interne brut

PTT : Postes, télégraphes et téléphones

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

SIG : Système Interbancaire de gestion

SGCI : Société de garantie du crédit immobilier

SNMG : Salaire national minimum garanti

SONATRAC : Société nationale pour la recherche, la production, le transport, la transformation, et la commercialisation des hydrocarbures

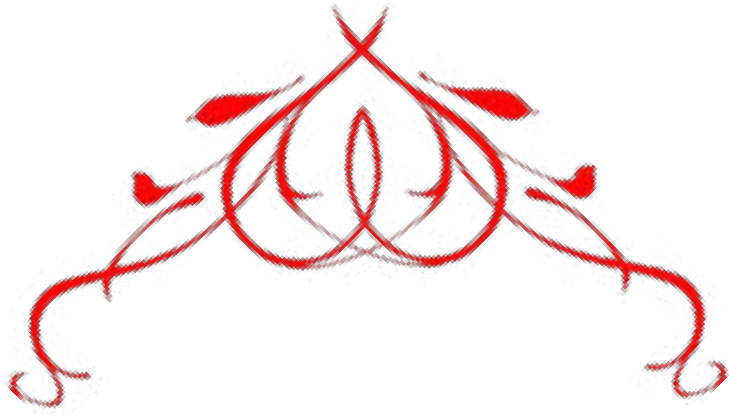
SONELGAZ : Société nationale de l'électricité et du gaz

SPA : Société par actions

SRH : Société de refinancement hypothécaire

SSA : Société Algérienne des Assurances

VSP : Vente sur plan



Introduction générale



Introduction générale

Le secteur de l'habitat répond à l'un des besoins fondamentaux de la population et constitue une forme d'investissement importante pour les particuliers comme pour les entreprises. Les auteurs restent partagés quant au rôle de l'immobilier dans le développement économique : certains le considèrent comme étant un frein et un poids pesant sur la croissance économique et sur les structurations budgétaires des nations, alors que d'autres pensent qu'il s'agit d'un secteur leader intégrant plusieurs activités, qui permettent de dynamiser l'économie et le développement social¹. Dans les deux cas, il est certain que la branche immobilière est un déterminant stratégique des orientations socio-économiques des gouvernements des pays, où il est important de répondre à la demande et au besoin vital en habitat pour éviter une crise sociale d'une part et d'assurer son intégration dans les ménages pour en tirer profit, en stimulant la croissance économique et le développement des autres secteurs.

Dès l'indépendance, l'État algérien a ressenti l'importance du secteur immobilier, mais aussi les prémisses d'une crise de logement imminente et une demande latente résultant du taux d'occupation par logement, déjà élevé à l'aube de l'indépendance, ainsi que de l'explosion démographique².

Le problème du logement en Algérie a pris des proportions considérables au fil du temps car confronté à un rythme d'urbanisation effréné et une croissance démographique trop élevée. Cette dernière, conjuguée à un exode rural massif vers les centres urbains, constituent un obstacle majeur face aux multiples efforts fournis par l'état afin d'alléger les retards accusés dans la réalisation des programmes et le non respect des délais qui n'ont fait qu'aggraver la situation.

La production du logement dépendait, jusqu'aux années 1980, des ressources financières et matérielles de l'État. Devant la persistance de la crise du logement, l'État a avoué son incapacité à répondre, seul, à cette demande. Les démarches initiées au cours des différents plans de développement et qui faisaient de l'état l'unique producteur et distributeur de logements ont montré leurs limites. À cet effet, à partir des années 1990, les pouvoirs publics se fixent de nouveaux objectifs et adoptent une nouvelle stratégie, mieux élaborée et plus pragmatique, celle-ci passant par la mise en place de nouveaux textes législatifs, de nouveaux moyens de financement et la participation de la société civile. La constitution d'un véritable partenariat entre le secteur privé et le secteur public devrait permettre la gestion décentralisée des projets et des difficultés rencontrées sur le terrain.

¹ Jean-Pierre FREY, Note à propos du rôle joué par le secteur de l'habitat dans le développement économique des pays du Tiers-Monde, Revue d'économie industrielle _ n°34, 4^{ème} trimestre, 1985, p. 118.

² OUADAH REBRAB Saliha, Maître assistante à l'ENSSEA, LA POLITIQUE DE L'HABITAT EN ALGERIE ENTRE MONOPOLE DE L'ETAT ET SON DESENGAGEMENT, p.1. [En ligne] disponible sur : <http://www.enssea.edu.dz/enssea/moultakayat/2012/polpub/2012-32.pdf>, consulté le 26/08/2021.



Introduction générale

La crise du logement en Algérie a suscité l'attention d'universitaires et de divers intervenants appartenant à divers secteurs. De par son rôle socio-économique et de son caractère stratégique, le logement a fait l'objet d'une multitude d'interventions, s'est étalé sur plusieurs secteurs et a été appréhendé par plusieurs disciplines.

Le logement ne peut être simplement considéré comme un coût à assurer au moindre frais pour des raisons sociales et économiques. Au contraire, le logement est un axe autour duquel le développement social, économique et politique du pays peut trouver leur dynamisme nouveau (BENMATTI, 1982, p.10).

C'est pour cela que chaque pays trouve un ensemble de mesures publiques visant à permettre à la population de se loger, dans des conditions de confort correspondant aux normes sociales courantes.

En Algérie, le logement est l'un des domaines les plus sensibles qui caractérisent la crise multidimensionnelle que vit actuellement le pays et assurément le secteur de l'habitat.

Cette stratégie met l'accent sur la nécessité d'augmenter la quantité de logements disponibles sur le marché afin d'atténuer la crise persistante de l'Habitat ; elle vise, dans une deuxième phase, à améliorer la qualité du logement, la qualité de la vie, en y introduisant, en temps voulu, d'autres moyens. Cette stratégie devrait permettre de renforcer la stabilité et l'équilibre de la société.

La participation du demandeur au financement de son logement est requise, en fonction de ses moyens pour en faire un agent économique actif du marché et activer l'épargne. Le système bancaire, longtemps exclu du financement du logement, est appelé à intervenir en force dans ce nouveau processus. L'état pour sa part se désengage totalement de la réalisation mais continuera à financer le logement social destiné aux catégories les plus démunies. Les couches moyennes, qui ne pouvaient accéder ni au logement social ni au logement promotionnel du fait de son coût élevé, se sont ruées sur les nouvelles formules qui sont le logement social participatif LSP et le logement en location-vente LV.

Le choix du thème

Le choix de cette thématique est justifié de part son importance, son originalité ainsi que sa relation avec notre spécialité d'études, d'une part, et d'autre part, la grande importance portée aux opérations de gestion de crédits, en l'occurrence le crédit immobilier et l'intervention du secteur bancaire dans son financement.



L'objectif de la recherche

L'objectif de cette recherche est de déterminer l'apport des banques et leur soutien à la politique promotionnelle du secteur de logement en Algérie, à leur tête la CNEP Banque par l'octroi des crédits immobiliers, soit aux particuliers ou aux promoteurs.

La problématique

L'Algérie, à l'instar des autres pays, est à la recherche des moyens permettant d'assurer la promotion du secteur de l'habitat à travers les réformes mises en place et l'incitation à la participation de plusieurs acteurs, notamment le secteur bancaire.

Le crédit immobilier reste parmi les solutions à la crise de logement en Algérie, mais son octroi exige plusieurs conditions. Ainsi, la question principale à laquelle nous essayerons de répondre à travers notre travail est la suivante :

Quelles sont les conditions et les formalités permettant l'octroi d'un crédit immobilier au sein de la CNEP Banque ?

À partir de la problématique générale, nous avons soulevé les sous questions suivantes :

- Quelle est la situation du marché immobilier et le dispositif du financement de l'immobilier en Algérie ?
- Quelle est la procédure permettant l'étude d'un dossier de demande de crédit immobilier ?
- Quels sont les risques encourus par la banque lors de l'attribution de ces crédits et les garanties mises en place pour la gestion de ces risques ?

Les hypothèses

L'étude repose sur deux principales hypothèses qui s'articulent comme suit :

- **Hypothèse 01** : Une gamme diversifiée de crédits immobiliers aux particuliers est proposée par la CNEP-Banque afin de faire face aux besoins exprimés par la clientèle.
- **Hypothèse 02** : La CNEP Banque rencontre plusieurs risques liés à l'octroi des crédits immobiliers.



Introduction générale

La méthodologie de la recherche

Pour mener à bien notre recherche et tâcher de répondre à notre problématique, nous allons nous baser sur une double démarche à savoir : conceptuelle et empirique.

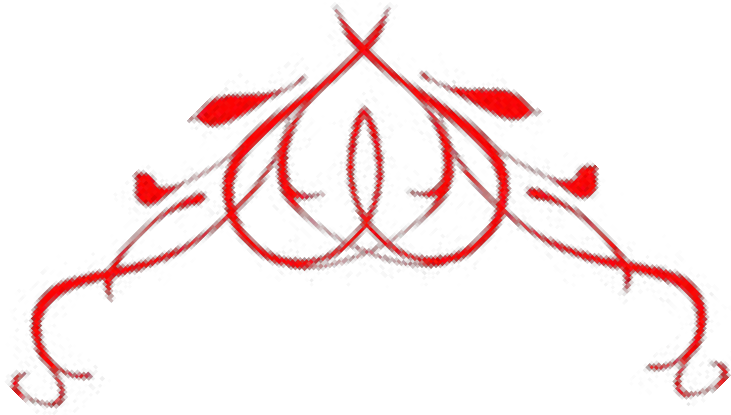
- **La démarche conceptuelle** : En se référant à des ouvrages et des documents académiques, disponibles dans la bibliothèque de notre faculté et dans d'autres bibliothèques, ainsi que des recherches dans les sites internet et les journaux officiels.
- **La démarche empirique** : Où nous avons mené une étude empirique au sein de la CNEP Banque (Agence 201 de Tizi-Ouzou). Notre enquête renferme une collecte d'informations et de données relatives à notre recherche au niveau de cette agence et un suivi attentif d'une opération d'octroi d'un crédit à un particulier.

La structure du mémoire

Notre travail est structuré autour de trois chapitres :

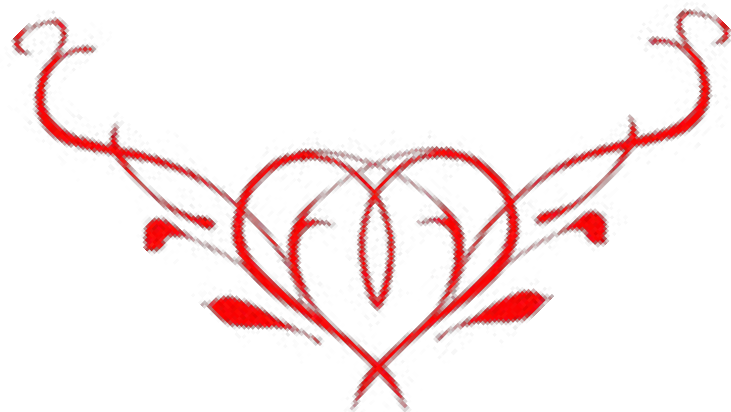
- Le chapitre I qui porte sur le cadre conceptuel du marché immobilier et du crédit immobilier, leurs définitions et différentes formes, ainsi que les risques et les garanties liés au crédit immobilier.
- Le chapitre II traite l'état des lieux du parc du logement en Algérie et de l'étude du financement de l'immobilier en Algérie.
- Le dernier chapitre comporte une présentation de la CNEP Banque et de l'agence d'accueil, ainsi que l'étude d'un cas d'octroi de crédit immobilier par la CNEP Banque.





Chapitre I

Approche théorique sur le crédit immobilier



Introduction

Les politiques de logement prônées dictées par une économie dirigée, où l'état a pris en charge la totalité des programmes et en ne laissant à l'initiative privée que quelques opérations de promotions immobilières et l'auto construction n'ont pas abouties. Ce monopole s'est soldé par un résultat peu reluisant car le rythme de croissance de la construction de logements n'a pas suivi celui de la population.

À cet effet, le recours aux crédits immobiliers est devenu une solution au problème. Pour cela depuis quelques années, des prêts immobiliers aidés en Algérie ont vu le jour et permettent aux personnes concernées, notamment les plus modestes, d'accéder à la propriété dans des conditions de taux d'intérêt plus intéressantes.

En matière de crédit, le banquier encours quotidiennement un bon nombre de risques qu'il va devoir identifier et prendre des mesures pour s'en prémunir. Ils seront donc le centre d'intérêt du banquier ayant pour objet de réaliser un profit.

Devant les risques multiples qu'encourt le banquier des moyens de prévention s'impose. En effet, des règles prudentielles ont été instaurées afin de fixer des normes et des garanties seront prises pour couvrir le défaut de paiement.

Section 1 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobilier

Le secteur immobilier en général et le logement en particulier, occupe une place primordiale au sein de toute l'économie et pour tout individu. Les marchés immobiliers sont les marchés d'une part de l'échange des biens immobiliers et d'autre part des services liés à ces biens.

Il existe divers types de marchés immobiliers, dont les caractéristiques et les intervenants sont divers, qu'il est indispensable de cerner l'étymologie et les notions reliés à l'immobilier et au marché immobilier, afin de pouvoir décréter par la suite les spécificités de ce secteur. En effet l'étude des caractéristiques de l'immobilier permet de distinguer la nuance existant entre ce type d'investissement et tous les autres types de placement.

1-1- Généralités sur le marché immobilier

Pour bien prendre connaissance du fonctionnement du marché de l'immobilier, nous procédons à une étude de ces deux composantes qui dépendent de plusieurs facteurs, à savoir : le logement, l'offre et la demande immobilière.

1-1-1- Définition du marché immobilier

Le marché immobilier représente un lieu de rencontre entre l'offre et la demande des biens immobiliers et permet la tenue des transactions (achat, vente ou location) des biens immobiliers.

1-1-2- Étude de l'offre et de la demande sur le marché immobilier

1-1-2-1- L'offre de logement

L'offre de logement dépend essentiellement des facteurs suivants :

A- Le coefficient d'occupation du sol et la production de logement

Les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments, celles-ci sont imposés pour éviter l'anarchie et pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilier, l'analyse de volume de production de logement permet de déterminer non seulement les prix de cession dans le marché immobilier et les besoins constatés mais, aussi la vitesse de production.

B- Le foncier urbain

Le foncier est un support à l'urbanisation, la disponibilité des terrains urbains est un des facteurs déterminants de l'offre de logement par ce que, l'accès facile aux terrains pour la construction permet la réalisation rapide des projets d'habitation.

1-1-2-2- La demande de logement

La demande du logement quand elle dépend essentiellement des facteurs suivants :

A- Facteur démographique

Il est important d'analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique étant donné qu'elle détermine les besoins sociaux d'une nation et qu'elles permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que, les prévisions des besoins en logements.

B- Le niveau des revenus

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.

C- Le taux d'intérêt

Les ménages ont tendance à recourir au financement bancaire lorsque le taux d'intérêt baisse.

1-1-2- La segmentation du marché immobilier

Au sein du marché immobilier, deux types de marchés ont été distingué :

1-1-2-1- Le marché primaire

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

1-1-2-2- Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et accessoirement les agences de placement immobilier. Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

1-1-3- Les intervenants sur le marché immobilier

En ce qui concerne les acteurs, certains jouent les rôles principaux alors que d'autres occupent des fonctions indispensables mais secondaires.

Les premiers, sont à l'origine des activités immobilières, Il s'agit des investisseurs vendeurs, promoteur constructeurs, marchands de biens, utilisateurs... qui ont pour objectif de satisfaire les besoins en logement des particuliers, d'entreprises ou d'administrations.

Les seconds mettent en œuvre les décisions des premiers. Ces professionnels, qui sont des architectes, entreprises de construction, et agents immobiliers,...agissent comme prestataires.

1-1-3-1- Les opérateurs

Ce groupe se divise en quatre catégories principales: les investisseurs, les promoteurs constructeurs, marchands de biens et les utilisateurs³.

- **La notion d'investisseur** : recouvre des intervenants bien différents. Il peut s'agir aussi bien d'un ménage désireux d'acquérir un appartement pour le donner en location que d'une importante société financière souhaitant diversifier ses placements dans une opération immobilière d'envergure.
- **Le promoteur-constructeur** : prend l'initiative d'un projet et agit comme opérateur en maître d'ouvrage directe. L'activité de la promotion immobilière est définie comme étant : « l'activité de la promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation, l'aménagement ou la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente ou à la location ».
- **Le marchand de bien** : achète en suspension de droit d'enregistrement avec objectif de revendre en dégageant une plus-value. Le plus souvent son activité a une réelle valeur ajoutée.

En effet, elle consiste soit à modifier physiquement le bien (découpage, aménagements, restructuration, ...) soit à établir un dossier complet des possibilités de modifications ou de transformations et à vendre dans cette nouvelle perspective.

- **L'utilisateur final** qu'il s'agisse d'habitation ou d'immobilier d'entreprise, achète, prend en location ou vend.

³ANDRE LEDOIT : « cours d'économie immobilière » ; édition ; Economica ; Paris ; France 2012.

1-1-3-2- Les prestataires

L'intervention des prestataires est particulièrement mise en évidence allant du terrain à construire, à la production du bien et à sa commercialisation⁴.

A- Les terrains à construire

Les terrains peuvent préalablement à toute construction être valorisés soit par la création de zones d'aménagement concerné, soit par la réalisation d'opérations de lotissement.

Ce rôle d'aménageur peut être tenu par des communes, des établissements publics, des sociétés d'économie ou des sociétés spécialisés dans le domaine.

En tout état de cause, les terrains doivent recevoir tous les équipements nécessaires pour les rendre aptes à la construction (voiries, réseaux, branchements divers,...) Généralement, ce sont des entreprises de travaux publics qui se chargerons d'effectuer ces prestations.

B- La production du bien

La décision de construire étant prise, la concrétisation de l'opération nécessitera l'appel à :

- Un agent immobilier pour trouver et négocier le terrain.
- Un architecte pour concevoir le bâtiment, en chiffrant le coût, déposer la demande de permis et contrôler le chantier.
- Éventuellement un maître d'ouvrage délégué pour coordonner l'opération.

En fait, l'intervention de nombreux autres professionnels sera nécessaire :

- D'un géomètre-expert pour déterminer la surface et les cotes de terrain;
- D'un notaire pour l'acte d'achat du terrain;
- D'une banque pour étudier le financement du projet;
- D'un bureau d'études pour seconder l'architecte;
- D'un bureau de contrôle pour certains équipements.

C- La commercialisation

Revêt deux formes: il s'agit soit de louer le bien, soit de le vendre. Les agents immobiliers sont les principaux acteurs de la commercialisation .Mais, là encore, de nombreux professionnels interviennent notamment pour les ventes⁵:

⁴ ANDRE LEDOIT ; op. cit.

- Diagnostiqueurs pour le contrôle des surfaces, des risques naturels et technologiques, des dépenses énergétiques... ;
- Experts pour examiner les crédits demandés;
- Notaire pour l'acte d'achat;
- Entreprises pour la remise en état, la rénovation, voire la réhabilitation des lieux.

1-2- Généralité sur Le bien immobilier

1-2-1- Définition d'un bien immobilier

Un bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maison, terrain, appartement, immeuble, bâtiment, etc.) à usage d'habitation, commercial, artisanal, il existe trois types de biens immobiliers avec les immeubles par nature, par destination, et par l'objet auxquels ils s'appliquent⁶.

- **Les biens immobiliers par nature** : sont les terrains et les bâtiments ancrés au sol;
- **Les biens immobilier par destination** : sont les meubles que, le propriétaire a rattachés pour le service de l'exploitation d'un fonds et les meubles attachés à perpétuelle demeure par le propriétaire (meubles scellés ou à chaux ou à ciment ou lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés);
- **Les biens immobiliers par l'objet** : auxquels ils s'appliquent sont par exemple l'usufruit des choses immobilières ainsi que les servitudes ou les services fonciers.

1-2-2- Les caractéristiques des biens immobiliers

Les biens immobiliers ont les caractéristiques suivantes :

1-2-2-1- L'hétérogénéité

Les biens immobiliers sont hétérogènes car, ils diffèrent l'un de l'autre, ce qui rend la comparaison possible. La construction dépend du plan local d'urbanisme applicable. Les caractéristiques physiques sont extrêmement variables en fonction de la surface et de la forme des terrains ainsi que des qualités du sol et du sous-sol. L'hétérogénéité encore plus les bâtiments qui diffèrent par leur affectation, leur surface, leur âge, leur état d'entretien, etc.

⁵ ANDRE LEDOIT ; op cit.

⁶[http://www.mataf.net/fr/etu/glossare/bien immobilier](http://www.mataf.net/fr/etu/glossare/bien%20immobilier), consulté le 26/07/2021.

1-2-2-2- La durabilité

Cette caractéristique naturelle pour les terrains s'affirme également pour les constructions qui présentent nécessairement une très longue durée de vie économique. En premier lieu, il faut prendre en compte non seulement les flux annuels de création des biens, mais aussi les stocks ou parcs existants.

En suite, en raison de l'importance de ces parcs, il est difficile d'adapter l'offre existante parfois ancienne et relativement obsolète à la demande. Enfin, le coût unitaire des biens immobiliers est très élevé.

Ainsi, en matière de logement, il s'agit de l'acquisition qui présente l'engagement le plus important d'un ménage.

1-2-2-3- L'immobilité

Le bien immobilier est un bien qui ne peut être déplacé sans détérioration. Cela explique la relation entre son prix et l'endroit où il se trouve.

1-2-2-3- Le bien immobilier en tant que réel actif

Le bien immobilier répond au besoin des sociétés et fait partie du patrimoine des ménages et de leurs croissances en tant que investissement durable.

1-2-3- Typologie des biens immobiliers

Les actifs immobiliers sont nombreux et divers, où chaque bien immobilier présente un caractère unique. Les actifs immobiliers peuvent être détenus en directe ou par le biais des sociétés qui font appel à l'épargne publique. Ces différents biens immobiliers répondent à des objectifs patrimoniaux différents.

Dés lors, deux familles principales ont été distinguées, avec une troisième qui est, quant à elle, hybride⁷:

- L'immobilier résidentiel ;
- L'immobilier professionnel ;
- Les autres biens immobiliers.

⁷ HANTOUR FOUAD : « le financement bancaire au service de l'immobilier » ; mémoire de fin d'étude pour l'obtention du brevet supérieur de banque ; École supérieure de banque ; 2008.

1-2-3-1- L'immobilier résidentiel

Cette catégorie comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes qui sont essentiellement :

A- Le logement

Le logement peut être considéré comme un besoin fondamentale pour l'homme. HAMIDOU. R considère que : «*Le logement constitue le point de départ de toute vie sociale*». ⁸

L'année 1976 était déclarée années de l'habitat dans la conférence de Vancouver, ou il a été recommandé que «*la conception des établissements humains doit chercher à créer un cadre de vie où l'identité de l'individu, des familles et des sociétés soit préservée et où soient ménagés les moyens d'assurer la jouissance de la vie privée, les contacts personnels et la participation de la population à la prise de décision* » ⁹

Ou encore le terme désignait originellement le système de répartition spatiale des lieux habités. ¹⁰

B- L'habitat collectif

D'après le dictionnaire **Larousse** l'habitat collectif est défini comme étant : «*tout immeuble d'habitation de plusieurs étages servant de logement à plusieurs ménages distincts. Cet immeuble collectif peut prendre la forme d'une grande maison, d'une barre ou d'une tour; si sa structure est particulièrement élevée, il est classé parmi les gratte-ciel. L'intérieur du bâti est toujours divisé en une multitude d'unités d'habitation, appelées appartements.*» ¹¹

C- Les résidences avec services

Elles offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour étudiants par exemple.

⁸Hamidou R, (1989), « le logement un défi. » Ed. ENAP/OPU/ENAL, Alger.

⁹ ZEGHICHI, H. 2014. « Bien-être et santé dans les logements collectifs l'exemple de quelques cités de Batna. » Université Mohamed Khider de Biskra, Biskra, p59.

¹⁰ Marion, S. Sandrine, B. Jacques B. 1998. « Logement et habitat : l'état des savoirs ». Edition La découverte, Paris, France, p 6,7.

¹¹ Encyclopédie Larousse ; [En ligne] disponible sur : <https://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/habitat/57164>, consulté le 15/08/2021.

D- Les résidences de tourisme

Tels que ; les hôtels et autres auberges où sont proposées des formules d'hébergement touristiques particuliers. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage...

1-2-3-2- L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel principalement :

A- L'immobilier de bureaux

Ce type d'immobilier abrite des activités relatives à l'administration, sans aucune manipulation de marchandises.

B- L'immobilier industriel

Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes, ...

C- L'immobilier commercial

C'est des biens immobiliers qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés, ...

D- Autres types de biens immobiliers

Cette catégorie d'autres biens ne faisant partie ni de l'immobilier résidentiel ni de l'immobilier professionnel.

Il s'agit par exemple : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, les cimetières, l'immobilier de loisir (musées, parc d'attraction,...) biens détenus par l'État (casernes, prisons,...) l'immobilier agricole...

Section 02 : Généralités sur le crédit immobilier

Le logement et l'habitat représentent l'une des crises les plus considérables que l'Algérie a connues pendant les deux dernières décennies. A cet effet, la banque est l'une des institutions financières qui ont mis en place une nouvelle formule et ce dans le cadre de la relance et l'encouragement du financement du logement.

2-1- Éléments de définition du crédit immobilier

Le crédit constitue « *Une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail. Les attributions du Conseil s'exercent à l'égard des opérations visées dans cet article* ». ¹²

Et pour tout achat ou investissement immobilier, il est courant de faire appel à un prêt immobilier appelé communément : crédit bancaire immobilier.

2-1-1- Définition du crédit immobilier

Dans le but de financer le parc logement, il y'a lieu de présenter le crédit immobilier qui est un prêt à long terme destiné au financement du logement d'un particulier acquis auprès d'un promoteur immobilier.

2-1-1-1- Définition économique

C'est un crédit à long terme, garanti par l'affectation hypothécaire d'un ou de plusieurs biens immobiliers, composé de deux conventions : ¹³

- Le crédit qui constitue la convention financière par laquelle vous, créditez, reconnaissez avoir reçu une somme d'argent et vous engagez à la rembourser selon certaines modalités.
- La garantie hypothécaire d'un ou plusieurs immeubles, qui donne la certitude au créancier de pouvoir récupérer la somme d'argent que vous avez prélevée ou empruntée.

¹² Article 68 de l'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

¹³ BOUYAKOUB, Farouk. L'entreprise et le financement bancaire. Alger: Edition Casbah, 2000, p.17.

2-1-1-2- Définition juridique

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit de son article 112 définit le crédit comme suit :

«Une opération de crédit est tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie». ¹⁴

Faire crédit, c'est faire confiance et mettre à la disposition de quelqu'un – d'une manière effective - un bien réel, ou un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien sera restitué dans un délai convenu le service ainsi rendu est rémunéré, compte tenu de l'attente, du risque couru, et de la nature du service en lui-même. ¹⁵

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement de gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement.

C'est un crédit amortissable : en clair, le taux est fixé dès le début ; l'emprunteur rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques tout au long du prêt.

Donc, souscrire un crédit immobilier est un acte important qui engage le budget du ménage pour de longues années.

2-1-2- Les crédits immobiliers aux particuliers

« Le crédit immobilier aux particuliers est un crédit hypothécaire, c'est aussi un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien objet du financement ou à défaut un bien de substitution donné en garanti, d'une valeur supérieur ou égale » ¹⁶.

Le contrat de crédit est une convention signée par l'emprunteur et le prêteur dans laquelle figurent les caractéristiques détaillées du crédit accordé, montant durée, taux, modalités de remboursement, coût total, garanties, pénalités.

¹⁴ Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal officiel, n°16, p. 450.

¹⁵ BOUYAKOUB, Farouk, op. cit, p.17.

¹⁶ Document MAHIOU SAMIRA : « le crédit immobilier aux particulier » ; novembre 2012 ; page 8.

2-2- Types de crédit immobiliers

Les différents types de crédit immobilier financés par les CNEP Banque sont :

2-2-1- Les crédits à la construction

Ce type de crédit est destiné au financement de la réalisation pour son propre compte, au compte du conjoint ou d'un ascendant:

- D'une construction d'une habitation individuelle ou d'une coopérative;
- D'extension ou de surélévation d'une construction déjà existante;
- L'aménagement d'une habitation ou d'un locale;
- Le prêt complémentaire, les bénéficiaires d'un prêt à la construction, à l'exception des crédits à l'aménagement, peuvent bénéficier d'un prêt complémentaire destiné à l'achèvement des travaux de construction, d'extension ou de surélévation d'une habitation individuelle;
- Ce crédit ne peut être accordé que si la construction est inachevée et que le prêt initial a été consommé.

2-2-2- Crédit à l'accession

Ce type de crédit est destiné au financement pour son propre compte :

- Achat d'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de Vente Sur Plan (VSP) ou d'un Logement Social Participatif (LSP) auprès d'un promoteur;
- Achat d'un terrain;
- Achat d'un local commercial dans un programme promotionnel financé par la CNEP Banque;
- Achat d'un logement auprès d'un particulier.

2-2-2-1- L'achat d'une habitation auprès d'un promoteur

Selon la nature de la promotion immobilière, on peut distinguer deux types de crédits, à savoir :

- L'achat d'un logement auprès d'un promoteur financé par la CNEP;
- L'achat d'un logement auprès d'un promoteur non financé par la CNEP.

2-2-2-2- La vente sur plan (VSP)

La VSP ou en 3D, permet au promoteur de vendre l'immobilier avant l'achèvement du projet et nécessitant un paiement sous forme d'avance à la commande. Ce produit est régi par les décrets législatif N°93/03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière et exécutif N°94-58 du 07/03/1994 relatif au modèle de contrat VSP.

2-2-2-3 L'achat d'un terrain

Ce crédit est consenti à toute personne ayant un revenu permanent et régulier.

2-2-2-4 Achat d'un local

Ce type de produit concerne l'achat d'un local ancien ou nouveau, commercial ou professionnel, faisant parti du programme financé par la CNEP ou auprès d'un particulier.

2-2-2-5- Logement Social Aidé (LSA) ou Participatif (LSP)

Le Logement obéit à l'instigation d'organismes par le biais de promoteurs immobiliers et d'opérateurs publics ou privés lesquels ; peuvent sur la base d'avantages financiers et fiscaux octroyés par l'Etat, susciter une demande potentiel solvable parmi les ménages vivant dans des conditions incertaines et n'ayant pas les ressources nécessaires, pour se procurer un logement ou ne peuvent même pas payer les loyers très élevé.

Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous forme de LSP se fait en deux formes :

- Soit à l'état fini.
- Soit en vente sur plan VSP.

2-2-2-6- Achat d'un logement auprès d'un particulier

Appelé conventionnellement à la CNEP « cession de bien entre particulier », il est destiné à l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier.

Ce crédit est accessible à toute personne possédant :

- Un revenu permanent et régulier;
- Une promesse de vente notariée du propriétaire ou une fiche de renseignement sur la transaction immobilière;

- Une garantie hypothécaire suffisante.

2-2-3- Autre types de crédits

2-2-3-1- Le prêt jeune

Le prêt jeune concerne toute personne physique âgée de moins de 40 ans à la date de la demande du crédit et disposant d'un revenu régulier.

La CNEP Banque leur propose des conditions avantageuses telles qu'un financement à 100% du prix initial du bien immobilier.

Les prêts concernés sont :

- La construction d'un logement;
- L'acquisition d'un logement neuf auprès d'un particulier;
- Surélévation d'un logement;
- Extension d'un logement.

2-2-3-1- Les crédits immobiliers au taux bonifié par l'Etat

En vertu des articles du décret exécutif n° 10-87 du 10/03/2010 fixant le taux d'intérêt et les modalités d'octroi de la bonification des crédits accordés pour les banques publiques dans le cadre de :

- L'acquisition d'un logement promotionnel collectif, qui est un logement neuf vendu par un promoteur, ce crédit peut concerner un logement achevé ou vendu sur plan;
- L'acquisition d'un logement LSP;
- La construction d'un logement rural pour les bénéficiaires justifiant d'un soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural, délivré par la commission de wilaya compétente.

Le postulant de l'un de ses produits obtient son crédit :

- au taux de 1% pour ceux qui ont un revenu inférieur ou égal à six fois le SNMG;
- au taux de 3% pour les personnes ayant un revenu supérieur à six fois et inférieur à douze fois le SNMG.¹⁷

¹⁷ Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 4/07/2010, p.9.

2-2-3-3- Le crédit location habitation

Le crédit location habitation est destiné aux personnes physiques satisfaisant les conditions suivantes :

- présenter un engagement de location établi par le bailleur.
- disposer d'un revenu permanent et autoriser la banque à prélever le montant des échéances. - souscrire d'une police d'assurance décès avec subrogation au profit de la banque. La durée du bail doit être de 12 mois au minimum sans toutefois dépasser 24 mois. Le montant du crédit maximum est fixé à 1.000.000,00 DA. (cas de la CNEP).

2-2-3-4- Prêts du Trésor aux fonctionnaires pour l'acquisition d'un logement collectif ou l'extension d'un logement individuel

Le bénéficiaire résidant dans une wilaya du sud ou des hauts-plateaux peut acquérir, construire, ou procéder à l'extension d'un logement individuel dans les wilayas du sud et des hauts-plateaux.

Peuvent bénéficier des prêts du Trésor la catégorie de professionnel ci dessus :¹⁸

- Les fonctionnaires des institutions et administrations publiques,
- Les personnels titulaires du Parlement,
- Les personnels militaires et civils assimilés et titulaires relevant du secteur de la défense nationale,
- Les magistrats, en fonction à la date de formulation de leur demande de prêt.

La direction générale du Trésor est chargée de l'instruction et du traitement des demandes de prêts, ainsi que de la gestion des prêts octroyés, en relation avec les structures concernées du ministère des finances.

La direction générale du Trésor est chargée de l'instruction et du traitement des demandes de prêts, ainsi que de la gestion des prêts octroyés, en relation avec les structures concernées du ministère des finances.

¹⁸ Décret exécutif n° 10-166 ; op. cit. p9.

2-3- L'étude et l'analyse du dossier de crédit

Cette étape se base essentiellement sur la vérification des documents remis par le client à savoir leur conformité d'une part et leur authenticité d'autre part (dans le cas d'un éventuel doute). Le chargé d'étude du dossier soumet le client postulant à une évaluation financière et une notation et le classe par la suite par rapport aux autres demandeurs en appliquant la méthode de score.¹⁹

2-3-2- La prise de décision

L'éligibilité du client demandeur de crédit d'une part et la conformité et l'authenticité des documents remis par ce dernier d'autre part font que le comité de crédit au niveau de l'agence émet un avis favorable quant à l'octroi du crédit sollicité. Cependant, il est à préciser l'avis définitif sera émis par la direction d'exploitation de la banque.

2-3-3- La détermination de la structure de financement du crédit immobilier

Le client ayant présenté des documents conformes et authentiques, le chargé d'étude procédera à la détermination de la structure de financement relative au crédit sollicité. Cette structure de financement comportera la détermination de l'autofinancement ainsi que le montant et le taux d'intérêt à payer, la durée du crédit, la modalité de remboursement, montant de l'assurance.

2-4- Buts et objectifs d'un crédit

Le but général de ce projet est d'accompagner le programme du gouvernement Algérien dans le secteur de l'habitat renforçant le développement du crédit hypothécaire, ce renforcement s'appuyant sur une assistance stratégique de qualité destinée principalement aux banques algériennes de première ligne.

Les objectifs de ce crédit sont les suivants :²⁰

- Résoudre le problème du logement;
- Renouveler le parc logement existant;
- Répondre aux normes de l'urbanisme c'est-à-dire permet de renouveler et de construire dans les normes.

¹⁹ Décret exécutif n°10-166 ; op. cit. p.10.

²⁰ PECOURT, Nicolas. Le Crédit Foncier, acteur de plus d'un siècle et demi d'histoire immobilière et financière, revue l'observateur de l'immobilier du crédit foncier N93, P.66.

2-5- Règles d'octroi de crédit

2-5-2- La durée du crédit immobilier

La durée du crédit immobilier peut aller jusqu'à 30 ans, en fonction des capacités de remboursement (voire 40 ans pour les plus jeunes), de l'âge de l'emprunteur (en général 70 ans) et du montant du prêt.

2-5-3- Le taux d'intérêt

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

Le taux est d'intérêt 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 6,5% et 7,5%

2-5-3-2- Cas d'acquisition d'un logement rural

Les taux de bonification des prêts accordés pour la construction d'un logement rural sont fixés comme suit :²¹

- lorsque les revenus du bénéficiaire sont inférieurs ou égaux à six fois le SNMG, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 1 % l'an ;
- lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieurs à six fois le SNMG et inférieurs à douze fois le SNMG, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 3 % l'an.

2-5-3-3- Cas d'acquisition de logement promotionnel

Les taux de bonification applicables aux prêts accordés par les banques et établissements financiers pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif sont fixés comme suit :

- lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieurs une fois le SNMG et inférieurs ou égaux à six fois le SNMG, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 1 % l'an ;
- lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieurs à six fois le SNMG et inférieurs ou

²¹ Décret exécutif n° 10-87 du 24 Rabie El Aouel 1431 correspondant au 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires, journal officiel n°17 du 10 mars 2010, p 4.

égaux à douze fois le SNMG, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 3 % l'an.²²

Les banques et les établissements financiers arrêteront, en relation avec la direction générale du trésor, un taux préférentiel pour la détermination de ces taux de bonification et ce, pour chaque catégorie de logement.

2-6- Gestion des crédits immobiliers

L'opération d'octroi du crédit constitue le métier de base d'un établissement de crédit, et le risque qu'il présente, notamment le risque d'insolvabilité, réside au cœur des préoccupations bancaires. La finalité de chaque établissement financier est de dégager des gains à partir du crédit qu'il a octroyé, pour ce fait il doit bien gérer cette opération pour qu'elle soit rentable en menant une étude efficace prudente et préalable avant d'accorder le crédit à sa clientèle. La méthode d'étude diffère d'un type de crédit à l'autre mais en général tous ces types appliquent le même principe prudentiel.²

2-6-1- Les intervenants

La politique de crédit permet de définir les tâches des différents intervenants dans la gestion de crédit, elle assure l'équité dans l'organisation du crédit. Elle doit-être souvent réviser afin d'être en harmonie avec les changements qui interviennent dans la gestion du crédit.

2-6-1-1- Architecte

L'architecte conçoit la future construction. Son métier consiste à imaginer la construction, en dessinant les plans et en rédigeant l'exécution. Il peut également aider dans le choix du terrain et surveiller le chantier. Il estime le coût et prépare le cahier des charges. Il lance la consultation des entreprises, des artisans et le client les choisit. De fait, l'engagement de l'architecte sur les délais et les coûts est uniquement moral

2-6-1-2- Agence immobilière

Les agents immobiliers sont des spécialistes des opérations portant sur les biens d'autrui et relatives à l'achat, la vente, la location de locaux d'habitation ou commerciaux (« transactions sur immeubles et fonds de commerce »)

Ils peuvent être aussi :

²² Décret exécutif n° 10-87, op. cit, p. 5.

- Soit administrateurs de biens et assurent alors la gestion et la conservation de tout patrimoine immobilier,
- Soit syndics de copropriété, et représentent

À cet égard, l'intérêt des copropriétaires des immeubles pour lesquels ils sont mandatés « gestion immobilière ». Des immeubles destinés à la vente, la location et la satisfaction des besoins propres. Représentent alors l'intérêt des copropriétaires des immeubles pour lesquels ils sont mandatés (« gestion immobilière »).

Section 03 : Les risques et les garanties du crédit immobilier

Un des plus grand soucis des banques depuis qu'elles existent est de lutter contre le risque de contrepartie. En effet, le risque est inévitable dans l'opération de l'octroi d'un crédit et ce quelque soit le degré de prudence dans la menue et le traitement du dossier du crédit.

C'est pourquoi la gestion des risques dans les banques a fortement augmenté au cours des dernières années. Cette gestion couvre tous les points susceptibles de problème dans une opération de crédit afin de savoir si le client peut être dans l'incapacité de remboursement.

3-1- Le risque

Le dictionnaire Larousse définit Le mot risque comme étant « le fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger». ²³

Selon Cécile Kharoubi et Philippe Thomas, le risque est: «défini comme la possibilité de survenance d'un évènement ayant des conséquences négatives. Il se réfère par nature à un danger, un inconvénient, auquel on est exposé.il est considéré comme la cause d'un préjudice». ²⁴

A partir des deux définitions, nous constatons que prendre des risques, entraine toujours un questionnement autour des notions d'échec et de potentialités de réussite, ainsi dans un environnement de forte concurrence, les banques doivent chercher constamment à améliorer leur rentabilité, et donc obligatoirement, à prendre des risques.

3-1-1- Définition du risque du crédit

Dans le cas d'un contrat, «*le risque de crédit est défini comme l'impossibilité d'une contrepartie de satisfaire à ses obligations contractuelles, ce qui peut entrainer une perte financière pour le créancier*» ²⁵

Selon Christian Gouriéroux et André Tiomo (2007), Le risque de crédit est : « *Le risque de perte inhérent au défaut d'un emprunteur par rapport au remboursement de ses dettes (obligations, prêts bancaires, créances commerciales...).* Ce risque se décompose en risque de défaut qui

²³ Larousse, dictionnaire de langue française, p.123.

²⁴ Cécile Kharoubi et Philippe Thomas, analyse du risque de crédit, édition RB, 2013, p.17.

²⁵ BORDEAU, Gautier., DE COUSSERGUES, Sylvie. Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie. 7ème éd. Paris : Edition Dunod, 2003, p.4.

*intervient en cas de manquement ou retard de la part de l'emprunteur sur le paiement du principal et/ou des intérêts de sa dette ».*²⁶

Selon une définition donnée par Cécile Kharoubi et Philippe Thomas (2013), le risque de crédit peut se définir de la manière suivante : « *Dès qu'un agent économique consent un crédit à une contrepartie, une relation risquée s'instaure entre le créancier et son débiteur. Ce dernier peut en effet, de bonne ou de mauvaise foi, ne pas payer sa dette à l'échéance convenue. L'aléa qui pèse sur le respect d'un engagement de régler une dette constitue le risque de crédit* ». ²⁷

D'après les définitions ci-dessus, le risque de crédit, il correspond à la perte potentielle supportée par une institution financière consécutive à un événement de crédit. Il fait appel au calcul de la marge de crédit qui tient compte de la probabilité et de l'ampleur du risque.

3-2- Les différents types de risques crédit

L'activité bancaire met l'établissement devant une grande variété de risques, les plus importants sont :

3-2-2-1- Le risque de contrepartie

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque.²⁸

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 y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés.

3-2-2- Le risque crédit

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 :

²⁶ Christian Gouriéroux, André Tiomo, "Risque de crédit : Une approche avancée", les cahiers du CREF de HCE Montréal, Avril 2007. p.11.

²⁷ Cécile Kharoubi et Phillippe Thomas, op. cit , p.18

²⁸ ROUGNES, Véronique. Gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises. Revue de la littérature, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion. Paris IX : Edition Hal, 2011, p. 2.

3-2-2-1- 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.²⁹

3-2-2-2- 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 contraction de la demande, de surcapacité structurelle de concurrence des produits à moindre coût.³⁰

3-2-2-3- 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.³¹

3-2-2-4- 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 les 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.³²

3-2-3- Le risque sur le marché

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

3-2-3-1- Pour les investisseurs

Le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Ils sont donc exposés

²⁹ MATHIEU, Michel. L'Exploitant bancaire et le risque crédit, Paris : Edition Banque éditeur, 1995, p.165.

³⁰ PERCIE DU SERT, Anne-Marie. Risque et contrôle du risque .France : Edition Economica, 1999, p.90.

³¹ MARGERIN,J, AUSSET.G. Investissement et financement, Paris : Edition Sedifor, 1957, P.88.

³² La BRUSLERIER, Huberte. Analyse financière et risque de crédit, Paris : Edition Dunod, 1999, p.57.

au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance.³³

3-2-3-2- Pour les banques

Le risque que peut courir la banque dans ce cas est fortement lié à celui courus par les investisseurs car la moindre perturbation sur le marché secondaire se reflétera négativement sur la banque soit par :

- Une augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH
- Une restriction des conditions de refinancement, exigés par la SRH qui cherchera à se couvrir d'avantage.
- Ou encore, les deux en même temps.

Ceci risquera de provoquer :

- Une augmentation des taux débiteurs pour les crédits immobiliers (contraction de la demande).
- Une diminution de la rentabilité des banques voir même une perte, surtout pour les crédits immobiliers octroyés à taux fixe.³⁴

3-2-4- Les risques 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* ». Les risques de liquidité consistent 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.

Ce risque touche en premier lieu les établissements de crédit spécialisés, surtout ceux qui se sont spécialisés dans le financement de l'immobilier aux particuliers (à long terme), sur des ressources d'épargne (à court terme). Ces risques comportent deux origines à savoir :

- Le risque de liquidité immédiate.
- Le risque de transformation.³⁵

³³ BEKADA, Mohammed. La réforme du système bancaire en Algérie. Mémoire de magistère en sciences économiques, analyse économique et développement, Algérie : Université d'Oran, 2009/2010, p.191.

³⁴ BEKADA, Mohammed. Ibid. p.191.

3-2-5- Le risque des taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est celui de voir le résultat affecté défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts, autrement dit c'est l'éventualité de perte générée par les fluctuations du taux d'intérêts. C'est donc un risque encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe - taux variables, diffèrent.³⁶

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.³⁷

La banque est exposée au risque de taux dans deux cas ; de hausse ainsi que de baisse.

3-2-6- Le risque de solvabilité

Le risque de solvabilité est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres.³⁸

Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.

L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

3-3- Les garanties et gestion de risque bancaire

Pour que le banquier améliore la sécurité de ses engagements et récupérer ses fonds, il procède à plusieurs techniques, afin de prémunir contre les risques éventuels. Ces techniques

³⁵ COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002, p. 101.

³⁶ DE COUSSERGUES, Sylvie. La banque : structures marchés gestion. Paris : Editions Dalloz, 1994, p.103.

³⁷ PUPION, Pierre-Charles. Economie et gestion bancaire. Paris : Edition Dunod, 1999, p.75.

³⁸ MATHIEU, Michel. op. cit., p.27.

résident dans la prise des garanties qui consistent un élément accessoire aux crédits, et le dernier atout par lequel le banquier fait secourir pour s'engager à couvrir les risques.

3-3-1- Les garanties bancaires

Selon Giles GOBAIN : « la meilleure garantie consiste à procéder à une analyse sérieuse du risque financier mesuré à la couverture du risque par les garanties que l'on peut prendre, s'il est toujours souhaitable de s'entourer de garanties, ces dernières ne doivent pas constituer le premier critère de décision d'octroi d'un crédit ». ⁽³⁹⁾

L'optique juridique divise les garanties en deux groupes : les garanties réelles et les garanties personnelles.

3-3-2- Les garanties réelles

Une garantie réelle est un élément d'actif donné engagé par un débiteur à son tour créancier.

La garantie réelle consiste en l'affectation d'un bien meuble ou immeuble en garantie d'une dette. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers. Divers biens peuvent être constitués en garantie, notamment les immeubles, les fonds de commerce et sous certaines conditions, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances. ⁴⁰

A cet effet, les garanties réelles peuvent être subdivisées en trois grands points ; à savoir : l'hypothèque : dans le cas où le bien affecté en garantie est immeuble, le nantissement: si le bien affecté en garantie est meuble et les privilèges.

3-3-2-1- L'hypothèque

C'est un droit réel immobilier affecté en garantie d'une créance. Elle ne peut être constituée que sur un bien immobilier qui soit dans le commerce et susceptible d'être vendu aux enchères publiques. Ce qui exclut les biens du domaine public de l'Etat, les biens habous.

« Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par

³⁹ G- GOBIN : « Les guéretions bancaires et leur fondements économiques. », p 110.

⁴⁰ MANSOURI, Mansour. Système et pratiques bancaires en Algérie .Alger : Edition Houma, 2005, p.133.

*préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».*⁴¹

Elle porte sur des biens immeubles (terrain de construction, bateau de pêche, etc.) au terme de l'article 822 du code civil, l'hypothèque est contrat par lequel le créancier acquiert sur l'immeuble affecter en paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothéqué, s'il n'est pas payé à échéance, et d'exercer un droit de suite et de préférence sur le prix si le débiteur vend par anticipation l'immeuble en question.

Le constituant de l'hypothèque doit être propriétaire et disposer du titre auquel la propriété est adossée tel que, acte notarié, concession, certificat de possession. L'hypothèque peut être conventionnelle, judiciaire ou légale. L'hypothèque n'entraîne pas dépossession du débiteur.

3-3-2-2- L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque conventionnelle est celle qui résulte d'un contrat (une convention) entre le débiteur et le créancier (la banque). Cependant, pour être valide, celle-ci nécessite un acte notarié. Elle doit être établie en vertu d'un acte authentique et inscrite, obligatoirement, auprès de la conservation foncière pour assurer l'opposabilité des droits du banquier aux tiers. Cette inscription fixe, également, le rang de l'hypothèque.⁴²

L'hypothèque peut être conventionnelle, judiciaire ou légale. L'hypothèque n'entraîne pas dépossession du débiteur

Elle confère au créancier le droit de vendre l'immeuble affecté au paiement de sa créance et de se faire payer par préférence aux autres créanciers. L'hypothèque doit être consentie par acte notarié et soumise à inscription à la conservation foncière et à la publicité. L'inscription est attributive du rang ; elle doit donc se faire le plus rapidement, car le premier qui publie est le premier servi. Elle est renouvelée tous les dix ans.

3-3-2-3- L'hypothèque judiciaire

⁴¹ NEVEU, Andri. Financer l'agriculture : quels systèmes bancaires pour quelles agricultures ? Edition. Charles 1 Léopold Mayer, 2001, p.141.

⁴² BOUKROUSS, Djamilia. Les circuits du financement des pme en Algérie. Mémoire de magistère en sciences économiques, économie internationale, université d'Oran, 2007, p.145.

Dénommée dans le code civil droit d'affectation hypothécaire obtenue suite à un jugement de condamnation définitif du débiteur. Elle peut être aussi accordée à titre provisoire, pour prévenir les risques d'organisation de l'insolvabilité du débiteur, exemple de l'hypothèque conservatoire mais pour être effective elle doit être confirmée par une décision de justice définitive.⁴³

3-3-2-4- L'hypothèque légale

Comme son nom l'indique, l'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.⁴⁴

C'est une hypothèque qui découle d'une décision de justice, condamnant le débiteur. Elle est obtenue par un banquier ayant engagé une procédure judiciaire contre le débiteur dans le but de recueillir une inscription d'hypothèque sur l'immeuble de celui-ci.⁴⁵

L'article 96 de la loi de finances pour 2003 qui prévoit une hypothèque légale au profit des banques et établissements financiers sur les biens immobiliers du débiteur en garantie de recouvrement de créances et des engagements consentis.

L'hypothèque légale, au contraire de l'hypothèque conventionnelle qui est exécutoire, a besoin d'un titre exécutoire. La banque saisit le président du tribunal territorialement compétent qui statue sur ordonnance à pied de requête. Cette hypothèque prend rang à la date de son inscription et elle est dispensée de renouvellement pour une période de 30 ans. Sur ce volet, la cohabitation elle-même de ces hypothèques avec les privilèges du Trésor, pose un problème de hiérarchisation.

3-3-3- Les nantissements

Le nantissement est *«un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang»*⁴⁶.

Le nantissement est constitué par un contrat. Il est, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit faute de quoi il serait nul et non avenu.

⁴³ Articles 937 du CC.

⁴⁴ Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant la loi de finance pour 2003. Journal officiel n° 86, 25/12/ 2002, p.3.

⁴⁵ BOUKROUSS, Djamila. *op.cit.*, P.146.

⁴⁶ Loi 02-11 du 24 décembre 2002 *op.cit.* p.3.

En effet le nantissement ne peut porter que sur les biens meubles qui relèvent de la propriété du débiteur, et contrairement à l'hypothèque, il est exploité sous plusieurs formes par les banques nantissement avec, ou sans dépossession du débiteur du bien remis en gage entre les mains de la banque. Il existe diverses formules de nantissement, nous citerons les formes les plus usitées:

L'objet du nantissement est remis au créancier pour garantir la créance. Il n'y a pas transfert de propriété, mais seulement transfert de la détention.

Pour améliorer la sécurité de ses engagements, le banquier exige de son client des garanties, il y a lieu de citer le nantissement de fonds de commerce élargi aux matériels qui sont les plus utilisés au niveau de l'agence d'accueil.

3-3-3-1- Nantissement du fonds de commerce

Le nantissement est une garantie sans dépossession, consentie sur certains éléments compris dans le fonds de commerce. Il est indispensable que l'acte précise les éléments auxquels s'étend le nantissement, à défaut, il ne comprendra que l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage. Pour être valide, l'acte de nantissement doit être signé par le banquier et le débiteur, enregistré puis déposé au greffe du tribunal de commerce. La banque exerce un droit de préférence sur le prix et un droit de suite sur le fonds. Il est à préciser que ce dernier peut être légal ou bien conventionnel.⁴⁷

3-3-3-2- Nantissement du matériel et de l'outillage

Le nantissement du matériel et de l'outillage est également un gage sans dépossession du débiteur, constitué par acte authentique ou sous seing privé, sur l'outillage et le matériel que le banquier a financé.⁴⁸

3-3-3-3- Nantissement ou gage sur véhicule

Il s'agit là aussi d'un gage qui se réalise sans dépossession, avec la particularité d'être constaté par un acte sur registre spécial ouvert à cet effet auprès de la direction (la Daïra) ayant délivré la carte d'immatriculation, communément appelée carte grise qui doit porter la mention « véhicule gagé ». Il s'agit là aussi d'un gage qui se réalise sans dépossession, avec la particularité d'être constaté.⁴⁹

⁴⁷ BLAISE, Jean Bernard. Droit des affaires. 5ème éd. Paris : Edition Extensio, 2009, P.290.

⁴⁸ HADJSADOUK, Tahar .Les risqué de l'entreprise et de la banque. Edition Dahleb, 2007, P.134.

⁴⁹ CAVALDA, Christian., STOUFFLET, Jean .Droit bancaire. 7ème éd .France: Edition Pitec, 2008, P.493.

3-3-3-4- Nantissement des actifs financiers

Le nantissement des actifs financiers notamment des bons de caisse, est un contrat par lequel, le débiteur d'un prêt remet en gage les titres qu'il détient entre les mains du créancier ou d'un tiers, convenu entre les parties.

3-3-3-5- Nantissement des marchés publics

Ce genre confère au banquier le droit de créance sur l'Etat, dans la mesure où la sortie du crédit est assurée. Le marché est enregistré et nanti par acte sous seing privé.

3-3-4- Les privilèges

Le privilège est un droit que la qualité de la créance donne à un créancier d'être légalement préféré à tous les autres créanciers du même débiteur et ce même s'ils sont munis d'une sûreté conventionnelle telle que l'hypothèque.⁵⁰ Aucune créance ne peut être privilégiée qu'en vertu de la loi. Le code civil distingue les privilèges généraux et les privilèges spéciaux.

3-3-4-1- Les privilèges généraux

Ils donnent un droit de préférence sur tous les biens du débiteur, meubles et immeubles mêmes s'ils sont hypothéqués. Sont classés comme tels : les frais de justice faits dans l'intérêt de tous les créanciers, les sommes dues au Trésor pour impôts, taxes, les sommes dues aux salariés, la pension alimentaire due par le débiteur aux personnes de sa famille pour les six derniers mois. Cet ordre de privilège du code civil date de 1975 date de promulgation du code civil.

L'article 121 de l'ordonnance n°03-11 relative à la monnaie et au crédit confère aux banques et établissements financiers un privilège sur tous les biens, créances et avoirs en compte, qui prend rang, immédiatement après ceux des salariés, du Trésor et des caisses d'assurance sociale.⁵¹

3-3-4-2- Les privilèges spéciaux

Les privilèges immobiliers spéciaux sont des sûretés relativement proches des hypothèques, et sont des garanties portant sur des immeubles et publiés à la conservation foncière. Il en est ainsi du privilège du vendeur d'immeuble. Ce privilège prend rang à partir de la date de la vente si son inscription est effectuée dans les deux mois

⁵⁰ Art 982 Code civil.

⁵¹ Loi n° 90-11 du 27 Avril 1990 relative aux relations de travail.

3-3-5- Les garanties personnelles

La garantie personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales, au profit d'un créancier, de se substituer à un débiteur principal si celui-ci faillit à ses obligations à échéance.

Les garanties personnelles se réalisent, généralement, sous la forme juridique du cautionnement ou de l'aval. Ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce.

3-3-5-1- Le cautionnement

Le cautionnement est défini par : « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». ⁵² C'est l'obligation par laquelle une personne appelée «caution» promet de payer si le débiteur n'exécute et faillit à ses engagements.

C'est également un engagement qui ne se présume pas, il doit obligatoirement se concrétiser par un écrit sur lequel doit être défini avec soin et précision les caractères de l'obligation.

A cet effet, deux types de cautionnement : la caution solidaire, la caution simple

3-3-5-2- Le cautionnement simple

La caution simple jouit de deux avantages :

- Le bénéfice de discussion : il permet à la caution poursuivie par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans l'obliger, de discuter d'abord les biens du débiteur principal;
- Le bénéfice de division : en cas pluralité des cautions, la dette est divisée entre les cautions, et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.

3-3-5-3- Le cautionnement solidaire

« La caution solidaire ne peut requérir le bénéfice de discussion » ⁵³ contrairement à la caution simple, cette caution ne jouit ni du bénéfice de discussion ni de celui de division.

⁵² Article 644 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement .journal officiel, 2007, p.107.

⁵³ Article 665 du Code Civil algérien relatif aux effets du cautionnement. Journal officiel, 2007, p.109.

Le créancier est en droit de réclamer à la caution le paiement de la totalité de la créance garantie, sans avoir préalablement à mettre en cause le débiteur principal. Le débiteur et la caution se trouvent pour ainsi dire au même rang. Lors du recueil de la caution, le banquier doit exiger la souscription d'actes de cautionnement solidaires et indivisibles, car ce type de garanties personnelles a pour effet de rendre les droits de discussion et de division inopposables aux créanciers.

3-3-5-4- L'aval

L'aval est une variété de cautionnement propre aux effets de commerces il constitue l'engagement d'une personne de payer le montant total ou une partie d'une créance manifestée par un effet de commerce.⁵⁴ En d'autres termes c'est l'obligation que prend une personne (avaliste ou avaliseur) de payer un effet de commerce à l'échéance, au lieu et place du débiteur (avalisé) l'aval est exprimé par la signature de l'avaliseur au recto du papier commercial ou sur un acte séparé, suivie de la mention « Bon pour aval ». Il doit, également, porter l'objet de l'engagement du garant (engagement d'un paiement total ou partiel du montant de l'effet). Contrairement à la caution, l'avaliste est toujours solidaire.

Par contre à l'instar du cautionnement, l'aval est un acte consensuel qui doit être rédigé par écrit.

3-3- Les Garanties complémentaires

La banque peut exiger comme garantie complémentaire des délégations d'assurances dont la mise en jeu est relative à la réalisation du risque ou à la survenance d'un sinistre éventuel assuré.⁵⁵ Il s'agit dans ce cas de figure d'assurance vie, d'assurance tous risques, d'assurance multi risque d'assurance incendie;...etc.

Le contrat d'assurance doit être accompagné d'un avenant de subrogation au profit de la banque. L'opération de crédit est un des facteurs de création monétaire les plus convoités dans toute économie moderne, mais elle présente des risques pour le banquier, notamment le risque de non remboursement et le risque d'immobilisation.

Pour se prémunir contre ces risques, le banquier fait appel aux garanties, personnelles et/ou réelles, qui sont considérées comme des issues de secours qu'il s'aménage en cas de coup dur, tout en espérant n'avoir jamais à les utiliser.

⁵⁴ Article 409 du code de commerce algérien relatif aux effets de commerce. Journal officiel, p.4.

⁵⁵ LAJOY, Christophe. Droit des marchés publics. Alger: Edition Berti, 2007, P.36.

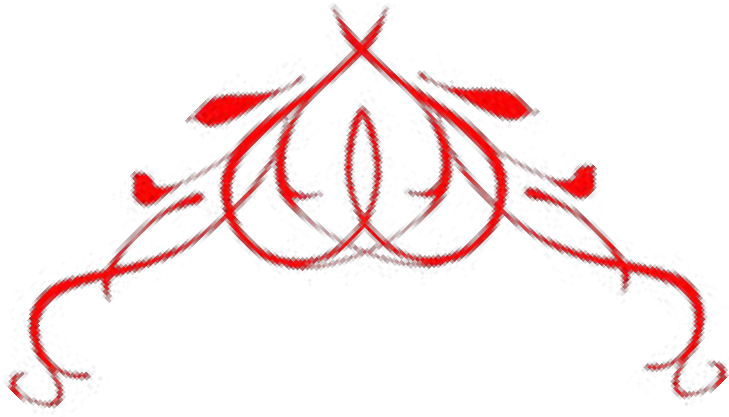
Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous avons donné les définitions du bien et du marché immobilier, ainsi que du crédit immobilier, tout en rappelant les notions générales relayées à ces concepts. Ainsi, nous avons vu les différents intervenants dans le marché immobilier ainsi que dans l'opération du crédit immobilier, comme nous avons déterminé le risque qui le freine, ainsi que les garanties qui peuvent faciliter son traitement.

Le montage d'un dossier de crédit doit impérativement s'effectuer d'une manière crédible, rapide, précise et particulièrement professionnelle, selon que le crédit sollicité est d'exploitation et d'investissement, le banquier exige la présentation des documents cités ci-dessous.

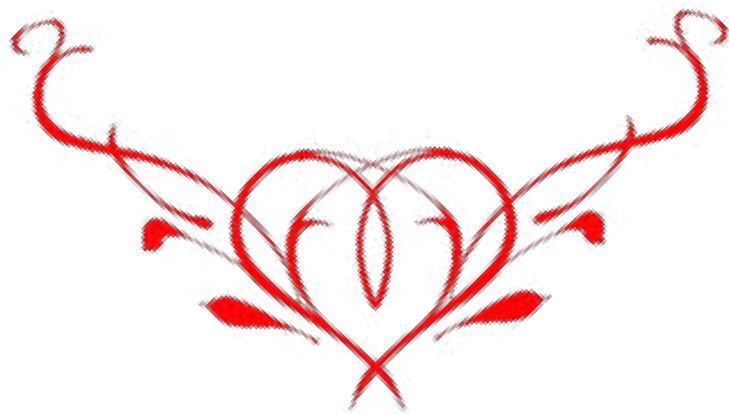
Pour mesurer la capacité du remboursement du client, la banque exige à chaque sollicitation la constitution d'un dossier lui permettant de connaître le demandeur et ses intentions futures, une connaissance qui s'avère primordiale pour pouvoir identifier et évaluer les risques potentiels ainsi que l'opportunité pour que la demande apporte son concours.

Le dossier doit aussi permettre à la banque la tenue de garanties, dont le rôle dans le processus du crédit immobilier est très important ; celles-ci sont nécessaires pour le bon déroulement de l'opération d'une part et pour mieux sécuriser les banques et les clients d'autre part.



Chapitre II

État des lieux du marché immobilier en Algérie



Introduction

Le marché d'immobilier est un domaine en perpétuelle évolution grâce à la place qu'il occupe, d'abord dans la société en tant que besoin essentiel, ensuite dans l'économie en tant que stimulateur des investissements et de la croissance économique. Néanmoins, en cas d'insatisfaction de ce besoin, apparaissent les germes d'une explosion sociale. D'ailleurs ce secteur constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière, et sociale, il prend une place importante dans les programmes de l'État.

La politique de l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de la propriété de logement familial. L'évolution du secteur de l'immobilier en Algérie reste incontestablement marquée par l'histoire du pays, disposant d'un patrimoine ancien et de réalisations nouvelles. Bien que le pays ait connu plusieurs réformes du secteur de l'habitat, il est parvenu à un seuil de révision qui a conduit à envisager la fin de l'intervention de l'État en tant qu'acteur unique et la venue d'une ère nouvelle où l'immobilier sera ouvert aux partenariats et aux investisseurs.

De ce fait, ce chapitre aura pour but de faire un état des lieux du marché immobilier en Algérie. Nous donnons dans la première section des généralités sur les marchés immobiliers; leurs caractéristiques, les types de marchés et produits immobiliers et les intervenants sur ces marchés. La seconde section porte sur le cas de l'Algérie, où nous donnons les grands axes sur du secteur immobilier en Algérie et son évolution, tout en indiquant le rôle de l'état dans le financement des biens immobiliers et l'intervention de la banque dans le nouveau dispositif du financement du marché immobilier.

Section 1 : Le marché immobilier algérien

Le marché immobilier est un secteur prioritaire en Algérie, l'État a mis en place des mécanismes afin de développer le secteur de l'habitat.

1-1- L'évolution du marché immobilier algérien

Après l'indépendance, le secteur de l'habitat en Algérie a été marqué par deux politiques d'État différentes.

1-1-1- Le monopole de l'État avant 1986

De 1962 jusqu'à l'avènement de la loi bancaire de 1986, l'État détenait le monopole de financement du secteur de l'habitat en Algérie, cette période est caractérisée par un processus d'opérations immobilières peu rapide car l'État était présent à toutes les étapes : la production, le financement, et l'attribution.

1-1-1-1- Le logement pendant la période (1962-1966)

L'Algérie avait hérité d'une situation socio-économique déplorable, la situation du logement déjà alarmante ne pouvait pas être une préoccupation majeure pour les dirigeants confrontés à la recherche d'une stabilité politique.⁵⁶

Le parc de logement a été réduit à 1.161.371 en 1963 avec un déficit de 1.072.979 logements, alors qu'à cette situation était causé par :⁵⁷

- Le bouleversement des structures administratives et exécutives par la rupture organique et structurelle avec la métropole.
- Le départ massif d'un million d'européens titulaires des plus hauts revenus contribuant à 45% du produit fiscal.
- La baisse du rythme de la construction et les destructions causées par la guerre.

En 1966, après 3 années d'effort de construction, les autorités algériennes sont arrivées à élever le parc logement à 1.980.000 logements et le TOL devenait alors (avec le départ massif des européens) 6,1.⁵⁸

⁵⁶Abdelkafi,J, Pénurie de logement et crise urbaine en Algérie », revue Technique et architecture N°329, 1980, Paris, p114.

⁵⁷Abdelkafi,J, op. Cit, p 115.

⁵⁸ Annuaire statistique de l'Algérie.

En 1964, la charte nationale stipulait que (les logements abandonnés par les européens ne suffisent plus, il faudra prévoir 75.000 logements nouveaux dans les villes en plus de 65.000 à prévoir dans les campagnes).⁵⁹

1-1-1-2- Le logement dans la période 1967-1977

Le bilan économique de la décennie 1967-1978, fait ressortir état de la réalisation de 385.000 logements, ajoutés aux 1.784.404 constructions ordinaires recensées en 1966, donneraient état de 2.169.904 logements en constructions ordinaires.⁶⁰

Le secteur de l'habitat urbain a absorbé au cours de cette période 9,148 milliards de DA, soit 29% des autorisations de programme. Il a livré 69 768 logements urbains en tout, à un rythme de 6970 par an, soit un logement pour 38 habitants. Au lieu d'atteindre 10.000 logements livrés par an, prévus par le premier plan quadriennal, le rythme réel de livraison n'a été que de 4600 par an. Tout au long de cette période, les réalisations par rapport aux prévisions ont été faibles d'autant plus que les objectifs étaient largement au dessous des besoins en logement du pays.

Un examen de recensement en 1966 et 1977 de la population et du parc immobilier fait apparaître un déficit chronique comme illustré dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Recensement de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977

	Années	Population	Parc de logements	Taux d'occupation
Secteur urbain	1966	3.710.000	645.218	5,7
	1977	7.095.000	911.398	7,7
Secteur rural	1966	8.387.344	1.324.670	6,3
	1977	10.177.000	1.297.314	7,8
Total	1966	12.097.347	1.979.888	6,1
	1977	17.272.000	2.208.712	7,8

Source : Hamidou R, Le logement ; un défi »; Coédition, OPU/ENAL; Alger ; 1989 56.

⁵⁹ Étude de l'armature urbaine de l'Algérie au recensement de 1966. DGPEE/S/D/Statique commissariat national au recensement de la population.

⁶⁰ BENAMRANE. DJ, Crise de l'habitat, édition, C.R.E.A, Alger, p57.

1-1-2- L'avènement du logement particulier

Durant la décennie 80, la loi de cession des biens de l'État a beaucoup favorisé le processus de passation de propriété (privatisation), ce qui a défini le levier principal de la promotion sociale urbaine et du contrat patrimonial. La cession des biens de l'État débuta après la promulgation de la loi 81/01 du 07 février 1981⁶¹.

Elle est considérée comme l'acte juridique fondateur de la nouvelle politique urbaine. A partir du 15 juin 1980, les pouvoirs publics ont fixés les grandes lignes d'une orientation de la politique économique plus souple et qui vise la satisfaction des besoins sociaux. L'objectif principal était de faire de l'Algérie une société de propriétaires et non pas de locataires. A titre d'exemple, le taux d'Algériens locataires était de 1966 : 70%, en 1987 : 22%, en 1998 : 13,8% et en 2008 : 14,8%⁶². Cette politique visait trois éléments : satisfaire les besoins de la population, absorber le déficit accumulé en logement et se débarrasser d'un patrimoine immobilier très lourd à gérer.

Ensuite, la loi du 04 février 1986 apporta les ajustements suivants : ⁶³les biens pouvaient être revendus immédiatement après leur acquisition, élargissement de la cession aux locaux de grande surface à usage commercial, artisanal ou industriel, ouverture d'accès aux biens de l'État à des personnes morales, et enfin, définition plus restrictive de la notion du logement de fonction. Cette loi a facilité les transactions des surfaces destinées notamment à l'usage commercial et donc au développement économique du pays. Ainsi, « depuis 1989 l'État n'est plus le seul acteur légitime de l'état a opté pour une nouvelle politique à partir des années 90 dont les principaux facteurs sont les suivants :

- La déconnexion franche sans ambiguïté entre les actes de puissance publique et de régulation de l'état d'une part, et les actes économiques de financement, d'aménagement foncier et de bâtir d'autre part. Ces derniers devront être à l'avenir le seul fait des opérateurs économiques publics et privés;
- La refonte de la réglementation et la clarification des rôles a l'effet de : soustraire le cycle de production des biens et des services de l'habitat à toute intrusion de caractère administratif;
- Assurer la cohérence de l'utilisation des instruments de régulation tels que l'allocation des budgets, crédits, subventions, aides, bonifications d'intérêts et les dépenses fiscales;
- La dotation des collectivités locales de prérogatives, d'instruments et des moyens leu

⁶¹ SOUAMI Taoufik, « Le foncier : un enjeu pour techniciens aussi. L'illustration de la décennie 1990 en Algérie », revue Autre part 2005/2 (n°34), p 61.

⁶²Hamidou. R ; « le logement un défi », ENAP, OPU, ENAL, 1989.

⁶³ SAFAR ZITOUN Madani, « État providence et politique du logement en Algérie. Le poids encombrant de la gestion politique des rentes urbaines », revue Tiers Monde 2012/2 (n°210), p.89-106

- permettant de jouer un rôle positif de prise en charge des préoccupations des citoyens.

Avec le manque de sources de financement, que l'état doit prendre en considération, l'intérêt est orienté, ces dernières années, vers le financement du logement. (Cette période a été prise dans un contexte économique, caractérisé par la baisse des ressources financières globales du pays, qui s'est traduites par une diminution conséquente des crédits alloués annuellement à l'habitat. Ainsi, si en 1986 les consommations des crédits étaient de l'ordre de 9,5 milliards de DA, ils n'ont été que de 3,9 milliards de DA en 1989⁶⁴.

Tableau 2 : L'évolution du parc de logement de 1962 à 1990

Période	Urbain	Urbain	Total	Moyenne
1962/1966	11 453	16 870	28 323	7 000
1967/1977	60 210	82 400	142 606	14 000
1978/1990	448 875	333 539	782 414	70 000
Total	520 538	432 809	953 347	32 800

Source : Bachir BOULAHBEL, « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir: Besoins sociaux à l'horizon 2025 », Fondation Friedrich Ebert, Alger 2008, p37

1-1-2-1- Période 2005-2009

La politique de l'habitat mise en œuvre par le gouvernement s'inscrit dans une démarche cohérente et intégrée visant à réduire le déficit de logement que connaît notre pays et, à cet effet, l'État algérien consacre une part importante de ses ressources financières à la réalisation de nouveaux logements. Les chiffres disponibles sont, à cet égard.

Dans le cadre du nouveau plan de relance initié par le gouvernement pour la période 2001-2004, des crédits importants ont été alloués pour le développement du secteur BTHP dans son ensemble. Ils s'élèvent à 237.1 milliards de dinar algérien.⁶⁵

En 2007, sa contribution était de 10% au PIB, et il occupait pour près de 18% de l'emploi global. Le rôle du secteur de l'habitat, à travers le logement, est aussi déterminant dans la

⁶⁴ Mutations, Revue N°5 octobre 1993.

⁶⁵ BOULAHBEL Bachir, « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir : Besoins sociaux à l'horizon 2025 », Fondation Friedrich Ebert, Alger 2008, p17.

construction et la mobilisation de l'épargne des ménages et national et aussi dans la croissance économique.⁶⁶

Tableau 3 : Les programmes d'habitat inscrits au titre du plan quinquennal (2005-2009)

Programme segments	Programme quinquennal	Programme complet. Sud	Programme complet. Hauts plateaux
Logts LSL	239.412	11.700	16.500
Logements LSP	233.733	9.707	18.000
Habitat rural	394.238	40.593	63.3000
Location vente	129.115	0	0
Logements promotionnels	38.068	0	0
Total	1.034.566	62.000	97.800

Source: Établi par nous-mêmes à partir des données du Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville.

1-1-2-2- Période 2010-2014

Avec une enveloppe financière de plus 3700 milliards de dinars, soit l'équivalent de 50 milliards de dollars, allouée au secteur de l'habitat sur la période 2010-2014, les prévisions du nouveau plan quinquennal concrétisent le programme du chef d'État qui a inscrit la résorption du déficit en logements en tant qu'axe prioritaire dans l'action du gouvernement.

1-2- La politique de logement en Algérie

Jusqu'au milieu des années quatre vingt, l'État était le seul gestionnaire de la problématique du logement, puis après le gouvernement a adopté un certain nombre de mesures afin de prendre en charge la crise dans le secteur.

⁶⁶BOULAHBEL Bachir, op. cit. p. 17.

Dans le domaine de la construction, l'adoption d'une nouvelle stratégie avait pour conséquence la promulgation de la loi sur la promotion immobilière (1986)⁶⁷ en tant que premier élément de changement. Cette loi a donné la possibilité à toute personne morale ou physique, ayant la capacité technique et financière pour les orienter vers la construction.

L'examen de la politique du logement en Algérie permet de distinguer deux périodes ; La période avant 1987 qui était caractérisée par une prédominance du programme de logement social où l'État était en tant que promoteur dominant, et la période d'après qui a connu la mise en place d'une série de réformes pour stimuler l'offre du secteur privé en matière de construction , et la création d'institutions spécialisées et de quelques organismes rattachés au secteur.

- **Les objectifs de la nouvelle politique de l'habitat**

Ces objectifs devront s'intégrer dans une véritable stratégie de relance du secteur de l'habitat à travers :

- La redéfinition des modalités d'intervention et d'action des pouvoirs publics;
- La réduction de l'écart entre l'offre et la demande par une série d'actions audacieuses, tant sur le plan de la gestion, du financement, de la réalisation, des approvisionnements, que celui du contrôle, de l'accès au foncier et de moyens de réalisation et d'étude;
- L'évaluation et l'identification de la demande par couche sociale et par revenus;
- L'implication et la responsabilisation entière des collectivités locales, dans toutes les étapes;
- La diversification du marché immobilier et l'encouragement en dehors de la sphère étatique, de nouvelles formules d'habitat à des coûts et délais de réalisation raisonnables;
- L'organisation et la simplification de modalités d'intervention des différents opérateurs : accès au financement, foncier;
- Le développement d'une véritable industrie du bâtiment;
- La redéfinition du mode d'organisation et de gestion des villes.

Ainsi donc les objectifs assignés à cette stratégie visent à :

- Distinguer, dans l'activité liée à l'habitat, l'action économique de l'action sociale à l'effet d'en évaluer de manière transparente l'impact économique.
- Libérer l'initiative de l'agent économique, qu'il soit demandeur ou promoteur pour qu'il s'exprime dans des conditions d'égal accès au foncier, au logement, au crédit et à la prestation locative.

⁶⁷ La loi n°86-07 du 04 mars 1986 relative à la promotion immobilière

1-2-1- Les différentes formules de logement

Selon l'instruction interministérielle n°1 du 31 mai 1994 relative à la relance de l'habitat, l'émergence d'un marché immobilier ne pourra se réaliser que si l'offre s'adapte à la demande.

Concernant le système de la production du logement, il y a lieu d'abord d'engager de nouvelles procédures et les approches d'évaluation des besoins en logement qui permettent d'appréhender la réalité de la demande, sa mobilité et sa segmentation en fonction des besoins et des capacités potentielles à les prendre en charge.

La stratégie enclenchée depuis 1999 pour résoudre la crise de logement se caractérise par le lancement d'un programme de logement sous différentes formules :⁶⁸

- Logement rural ;
- Logement social locatif ;
- Logement social participatif ;
- Logement en location vente ;
- Logement promotionnel.

1-2-1-1- Le logement public locatif

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

Cette forme de promotion visera essentiellement les ménages ayants des ressources limitées et ne pouvant pas accéder à la propriété de leur logement.

Cette formule est mise en œuvre par les offices de promotion et de gestion immobilière OPGI.⁶⁹

1-2-1-2- Le logement social participatif

Le logement social participatif est un programme de logements destiné aux ménages ayant des revenus inférieurs à 60.000 ,00 DA, à travers un montage financier commun entre l'apport personnel du bénéficiaire conforté éventuellement d'un crédit bancaire, et l'aide de l'état,

⁶⁸ LASLA Yamina, OUKACI Kamal, Revue des Sciences Économiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume: 11 / N°: 01, 2018, p31.

⁶⁹ AMRANE Mokhtar, Le logement social en Algérie. Les objectifs et les moyens de production, 2006, p.4.

l'accession à la propriété de ce logement est conférée au postulant par le seul fait de sa signature du contrat de vente sur plan avant sont achèvement par un contrat de vente sur plans régi par les dispositions prévues au décret législatif N° 93-03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière.

1-2-1-3- Le logement en location vente

Cette forme de promotion devra s'adresser en priorité aux jeunes ménages ayant une forte capacité contributive mais ne disposant pas dans l'immédiat d'apport ou d'épargne, cette formule récente, mise en œuvre par les pouvoirs publics pour répondre à la demande émanant des catégories sociales moyennes.

Ce programme est initié par l'agence nationale pour l'amélioration et le développement du logement (AADL), et fondé sur les concours remboursables du trésor.

Pour soutenir l'offre de ce type de logement, l'AADL a également finalisé une convention avec la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, la CNEP jouera le rôle du promoteur.

Dans ce vaste programme, la promotion immobilière prend une place prépondérante et elle est obligée à se mettre au niveau des objectifs fixés et des standards internationaux.

1-2-1-4- Logement promotionnel

Dans ce vaste programme, la promotion immobilière prend une place prépondérante et elle est obligée à se mettre au niveau des objectifs fixés et des standards internationaux.

« L'activité de promotion immobilière embrasse l'ensemble des réalisations immobilières (le plus souvent correspondant à des constructions neuves mais pouvant aussi concerner des transformations, rénovations ou restructurations d'immeubles existants), conduites par des professionnels qui en ont pris l'initiative, dans le but de les vendre à des clients (utilisateurs ou investisseurs). La promotion immobilière correspond à une activité de production de biens immobiliers de nature et d'utilisation divers (logement, immobilier de loisir ou immobilier d'entreprise».⁷⁰

Selon la législation algérienne, la promotion immobilière : l'ensemble des opérations de mobilisation de ressources foncières et financières ainsi que le management de projets immobiliers.⁷¹

⁷⁰ Bertrand AVRIL, Bernard ROTH, La promotion immobilière construire pour autrui, édition Mouflon, 2003, p.14.

⁷¹ Loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière

Les pouvoirs publics ont donné ces dernières années plus d'importance à la promotion immobilière car le produit immobilier joue un rôle majeur dans le développement du marché immobilier, l'offre, la satisfaction et les prix sont des facteurs importants dans la définition du marché.

1-2-2- L'évolution de la population et logement en Algérie

1-2-2-1- L'évolution de la population algérienne

L'inadéquation entre l'habitat et l'habitant a prévalu dans les années qui ont suivi l'indépendance jusqu'à ce jour, une crise du logement qui n'a encore pu être atténuée.

Le tableau suivant nous montre l'évolution démographique au fil des années en Algérie :

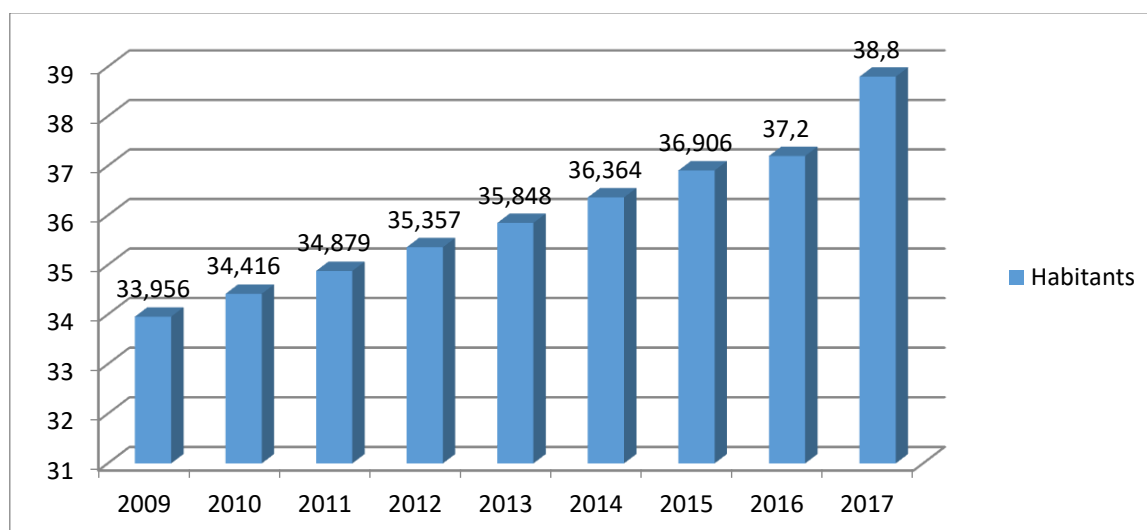
Tableau 4 : L'évolution démographique au fil des années en Algérie.

Unités : millions d'habitants

Années	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Population	33.965	34.416	34.879	35.357	35.848	36.364	36.906	37.2	33.8

Source : Statistiques ONS au 1^{er} janvier 2017

Figure 1 : L'évolution démographique au fil des années en Algérie



Source : Élaboré par nous même à partir du tableau précédent.

Comme nous pouvons le constater, l'accroissement démographique se situe entre 500 000 et 550 000 personnes par an. A ce rythme-là, la population algérienne devrait atteindre 45.3 millions d'habitants au 1^{er} janvier 2021.

L'Algérie enregistre chaque année une courbe de formation de ménages très forte. Le pays était à environ 150 000 nouveaux ménages il y a encore 4 ans, il est maintenant presque 200 000 nouveaux ménages.

Cette évolution laisse présager une demande encore plus accrue en matière de logements ce qui fort probablement engendrerait un déficit encore plus important que celui que connaît actuellement l'Algérie et se chiffre à deux millions de logements.

1-2-2-2- La répartition globale des livraisons de logements

Jusqu'en 2017, la répartition globale des livraisons de logements (hors auto construction) sur l'ensemble du territoire algérien a évolué comme le montre le tableau suivant :

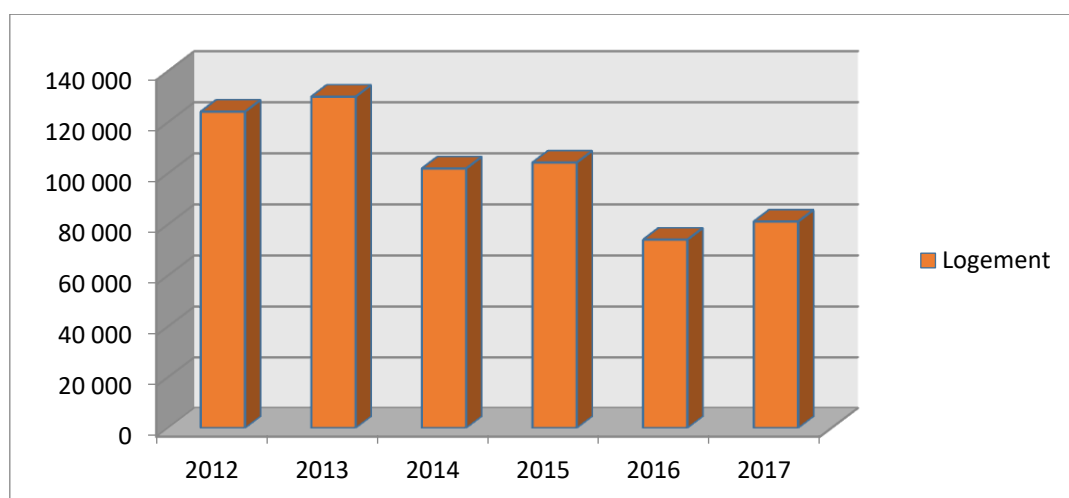
Tableau 5 : la répartition globale des livraisons de logements.

Unités : millions d'habitants

Années	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Population	124 208	130 072	101 962	104 275	74 071	81 175

Source : Statistiques de la Caisse Nationale de Logement CNL.

Figure 2 : l'évolution du logement en Algérie de 2012 à 2017



Source : Élaboré par nous même à partir du tableau précédent.

Le secteur de l'habitat en Algérie doit améliorer sa productivité, car comme on peut le remarquer la livraison de logements évolue en régression à l'inverse de l'évolution de la population. Ce phénomène s'accroît aussi par une demande de plus en plus importante que la livraison de logements n'arrive plus à absorber.

1-2-2-3- Évolution du parc logement en Algérie

A la fin de l'année 2017 le parc immobilier en Algérie était constitué de 5 793 331 unités, dont 85 000 construits avant 1945 et 950 000 unités durant la période (1945-1954) et 148000 autres unités pendant (1954-1962). Les algériens ont vécu dans leur écrasante majorité durant cette époque dans des logements insalubres, sans eau ni électricité ou d'autres commodités. Les chiffres suivants en disent long sur la situation déplorable que connaissent les algériens en matière de logements.

Le parc de logements est constitué de 5 793 331 unités en 2017 dont :

- Le taux d'occupation est de l'ordre de 82 % ;
- 400 000 logements dont 120 000 bidonvilles ;
- 800 000 logements en état de dégradation avancée ;
- 55% logements ne respectent pas les normes légales ;
- Un million logements non raccordés aux canalisations d'eau ;
- 28,7% sans cuisine ;
- 54,8% sans salle de bain ;
- 19% sans toilettes ;
- 15,4% sans électricités ;
- 34% sans système d'égout.⁷²

Le secteur de l'habitat occupe désormais toute sa place dans le programme de la relance économique. En effet avec le programme de livraison de un million de logements durant la période 2012 – 2016, l'habitat devrait normalement atténuer d'une manière sensible la crise qu'il a toujours vécue depuis l'indépendance de l'Algérie.

Dans ce sens, selon le ministère de l'habitat et de l'urbanisme , il a été enregistré durant la période du 1^{er} janvier 2012 au 30 juin 2013 un volume de lancement de projet totalisant un portefeuille de 701 745 au 30 juin 2013, correspond à près de 68% du programme projeté initialement (1 038 566 logements) et à un volume d'achèvement de projets dont le nombre s'élève

⁷² Statistiques du ministère de l'habitat.

à 161 596 logements représentant 16% du programme national. Ce dernier a été revu à la hausse passant de 1 034 566 à 1 228 597 logements à réaliser.

Suite à l'achèvement de ce programme, le parc national de logement passerait de 5 933 606 en 2010 à 6 974 172 logements en 2016, il enregistrerait ainsi un accroissement global de 17,4% pendant cette période. En intégrant les programmes complémentaires, le parc passerait à 7 168 203 logements enregistrant ainsi un accroissement près de 21% ce qui représenterait une performance jamais égalée.

Le taux d'occupation de logement qui est passé de 6,40 en 1987 à 5,79 en 1998. Une fois le programme est achevé, y compris les programmes complémentaires, le taux d'occupation devrait atteindre le niveau moyen de 4,87.⁷³

A- De la promotion du logement

Concernant le système de la production du logement, il y a lieu d'abord d'engager de nouvelles procédures et les approches d'évaluation des besoins en logement qui permettent d'appréhender la réalité de la demande, sa mobilité et sa segmentation en fonction des besoins et des capacités potentielles à les prendre en charge.

La stratégie enclenchée depuis 1999 pour résoudre la crise de logement se caractérise par le lancement d'un programme de logement sous différentes formules :

- logement rural ;
- logement social locatif ;
- logement social participatif ;
- logement en location vente ;
- logement promotionnel.

B- Encouragement du marché locatif

Dans ce cadre, la nouvelle stratégie de l'habitat a prévu une série de mesures d'encouragement du marché locatif afin de susciter une nouvelle offre de logement parmi lesquels nous citons :⁷⁴

⁷³Amrane Mokhtar, op. cit., p98.

- L'aide aux promoteurs afin de les inciter à s'orienter vers la production de logements destinés à la location, des aides directes ou des bonifications des taux d'intérêts sont prévus ;
- L'accès au crédit promoteur par la mise en place de la société de refinancement et du fond de garantie et indication du système bancaire qui interviendra dans le financement du logement ;
- La réduction de la fiscalité liée aux revenus locatifs ;
- L'accession aisée au support foncier pour la promotion immobilière.

C- Les axes du plan d'action de la production de l'habitat

- Une plus grande responsabilisation des collectivités locales ;
- La mise en place de mécanismes de financement diversifié et accessible aux promoteurs et aux citoyens ;
- La mise en œuvre d'un système fiscal incitatif et allégé en direction des entreprises de réalisation ;
- la libération des énergies et compétences locales et nationales.

Les mesures à prendre exigeraient, néanmoins, une plus large concertation autour de ce dossier dans le but de :

- Valoriser les compétences et mobiliser toutes les capacités et ressources nationales susceptibles de contribuer efficacement à la prise en charge effective de la demande ;
- Dépasser le cadre de réflexion et de vision sectorielles qui ne s'intègre plus dans la nouvelle stratégie ;
- Assurer la relance effective de ce dossier.

D- L'offre de logement dans le cadre du plan quinquennal 2015/2019

Dans le cadre du logement, l'effort de la production de logements va se poursuivre dans le quinquennat 2015/2019, toutes formules confondues, à travers la diversification de l'offre dans l'objectif de répondre à la demande enregistrée. Ce plan a deux objectifs principaux : réduire la crise du logement d'ici la fin de l'année 2019 et finaliser le programme de l'éradication des bidonvilles.

⁷⁴HERAOU ABDELKRIM, évolution des politiques de l'habitat en Algérie : le L.S.P comme solution à la crise chronique du logement, cas d'étude la ville de Chelghoum Laid, Mémoire pour l'obtention du diplôme de Magister en Habitat, université Ferhat Abbas Sétif, 2011-2012, p. 36.

Dans l'objectif d'assurer le premier axe stratégique (la diversification de l'offre), le gouvernement a retenu la réalisation d'un programme neuf de **1,6** million de logements tous segments confondus, réparti comme suit :⁷⁵

- 800 000 logements publics locatifs, totalement financé par l'État et destiné aux ménages à faible revenu (n'excédant pas 24 000 DA/mois).
- 400 000 logements location vente, réalisés sur fonds publics ou ressources bancaires destinés aux ménages dont le revenu va jusqu'à 6 fois le SNMG.
- 400 000 logements ruraux, segment aidé par l'État d'une somme de 700 000 DA, destiné aux couches à revenus moyens.

Pour le logement promotionnel public, c'est un segment qui est destiné aux ménages dont le revenu se situe entre 6 et 12 fois le SNMG et dont le nombre est fixé en fonction de la demande qui était par exemple de 50 000 logements en 2015

Les aides octroyées par l'État sont de deux types :⁷⁶

- Les aides indirectes comme la gratuité du foncier pour la location-vente ou abattement de la valeur vénale de 80% à 95% pour les autres logements aidés et de 60% à 95% pour le logement promotionnel public.
- Les aides indirectes comme la gratuité du foncier pour la location-vente ou abattement de la valeur vénale de 80% à 95% pour les autres logements aidés et de 60% à 95% pour le logement promotionnel public.
- En milieu rural, les aides financières se situent entre 1000 000 DA aux régions du sud et 700 000 DA aux régions du nord.

⁷⁵ <http://www.premierministre.gov.dz/ressources/front/files/pdf/politiques/habitat.pdf>, consulté le 15/01/2021.

⁷⁶ <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Statistiques.aspx>, consulté le 15/01/2021.

Section 02 : Le financement de l'immobilier en Algérie

Le financement de l'immobilier par les banques pose le problème de leur refinancement alors que la plus part d'entre elles ne disposent que de ressources de durée.

Dans le but d'assurer une adéquation entre financement et refinancement, il existe le marché des créances hypothécaires c'est-à-dire, afin de réduire et allonger la durée du coût des crédits immobiliers aux particuliers.

2-2- Le financement du logement

2-1-1- De 1967 à 1986

Durant cette période, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par :⁷⁷

- Une situation monopolistique de l'État 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 logement est venu 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 :⁷⁸

- La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industrielle volontariste.
- L'important accroissement démographique (3.21%).
- Le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien.
- Le faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliqués et du taux anormalement élevé des impayés de loyers.
- 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. :⁷⁹

⁷⁷ OUACHAM, Frida. La titrisation des créances hypothécaires, simulation sur un portefeuille réelle créance hypothécaire appartenant à la CNEP-Banque. Mémoire de magistère en science économiques, monnaie-finance banque, Tizi-Ouzou, université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2013, p. 127.

⁷⁸[Http://www.ons.dz](http://www.ons.dz), consulté le 15/05/2021.

⁷⁹Ibid, consulté le 15/05/2021.

Alors que la plus part d'entre elles ne disposent que de ressources de durée.

Dans le but d'assurer une adéquation entre financement et refinancement, il existe le marché des créances hypothécaires c'est-à-dire, afin de réduire et allonger la durée du coût des crédits immobiliers aux particuliers.⁸⁰

2-1-2- Période de 1980-1986

Cette période a connu le lancement du premier plan quinquennal de (1980-1987) qui visait la réalisation de 700000 logements.

Elle est caractérisée par les nouvelles tâches attribuées à la CNEP, comme le financement pour la construction de logement de l'habitat promotionnel.

L'État algérien a commencé à entreprendre des réformes pour essayer de résorber la crise du logement en commençant par introduire la caisse nationale d'épargne et de prévoyance dans le financement du logement CNEP (caisse national de l'épargne et de prévoyance), ce qui a encouragé les ménages à épargner afin d'acquérir un logement auprès de cette institution. Pendant cette période, 75% du financement de l'habitat était assuré par le trésor public et le reste par la CNEP.

2-1-3- Période 1986-1990

Cette période est caractérisée par l'apparition de nouvelles lois qui sont :

2-1-3-1- La Loi 86-07 Du 04 Mars 1986 sur la promotion immobilière

Qui avait pour objectifs:

- L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels ;
- La participation des citoyens au financement de leurs logements par la mobilisation de leurs épargnes ;
- De faire intervenir les banques en matière de logement afin de réduire le poids qui pesait sur l'État.

⁸⁰ MECIBAH Yamina , MEDANI Assia , Le marché immobilier en Algérie : étude comparative entre la CNEP-Banque et la BDL, Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master En Sciences Commerciales, UMMTO, 2013, p. 31.

Cette loi n'a pas connu le succès prévu, parmi ces contraintes :

- La limitation du crédit à 50%. Du coût d'investissement.
- Les logements construits n'étaient pas accessibles à cause de leurs prix trop élevés.

2-1-3-2- Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière

La loi 93/3 du 1^{er} mars 1993 est venue pour amender la loi 86/07, qui a connu un grand échec, alléger la charge de l'État et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf. Dans son article 03, cette loi 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.⁸¹

2-1-3-3- La loi 90/10 du 14 avril 1990

En vertu des articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la spécialisation de la banque et établissement financiers est levée, ce qui a amené les banques à diversifier leurs activités, seulement, elles ont mis à l'écart le secteur de l'habitat à cause de la situation critique de ce secteur ainsi que, la nature très risquée des crédits hypothécaires.⁸²

Ce qui a poussé les autorités à introduire des réformes qui visaient le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place des crédits immobilières aux particuliers mais, aussi à créer des institutions financières destinées au financement du logement et leurs garanties.

2-2- Le nouveau dispositif de financement du logement en Algérie

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

⁸¹ Journal Officiel, 32^e Année, N°34 du 03 mars 1993, décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière,

⁸² Loi relative à la monnaie et au crédit modifiée et complétée par l'ordonnance 03/11/2003 modifiée et complétée par l'ordonnance 10/04 du 26/08/2010.

financement de l'immobilier. Ces réformes ont été complétées par la création de plusieurs institutions, afin de faciliter et sécuriser le financement de l'immobilier.

Ces institutions sont en nombres de cinq, à savoir :⁸³

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

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

- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

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

2-2-1- La Caisse Nationale de Logement (CNL)

2-2-1-1- Définition

La caisse nationale de logement (CNL) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) placé sous la tutelle du ministre de l'habitation, créée par le décret N°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exclusif N° 94- 111 du 18 mai 1994.

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

Elle sert à mettre en œuvre l'aide frontale de l'État au profit des bénéficiaires d'un crédit bancaire destiné à l'acquisition ou à l'auto construction d'un logement individuel.

Cette forme d'aide permet de compléter le prêt bancaire et l'apport personnel pour couvrir la totalité du prix du logement afin de permettre la solvabilité de la demande.

2-2-1-2- Les conditions d'accès à cette aide financière

L'aide financière est réservée aux postulants :

⁸³ HENTOUR Fouad. Le financement bancaire au service de l'immobilier, mémoire de fin d'étude pour l'obtention de brevet supérieur de banque, février 2005, p. 12.

- N'ayant pas bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou privé ou d'une aide de l'état destinée aux logements ;
- Ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- Justifiant d'un apport personnel ;
- Le prix d'acquisition du logement ou de la construction est inférieur ou égale à quatre (04) fois le montant maximum de l'aide soit 2.000.000,00 DA ;
- Justifiant d'un revenu du ménage inférieur ou égal à cinq (05) fois le salaire national minimum garanti (SNMG) soit 60.000 DA.⁸⁴

2-2-2- La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)

2-2-2-1- Définition

La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) est une société par actions (SPA) créée le 05/10/1997, avec un capital social 1.000.000.000 DA ramené à 3.000.000.000 DA.

Ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, CNEP-Banque, BADR) et les compagnies d'assurance (SAA, CAAR, CCR).

La SGCI a été créée dans le cadre du développement du crédit hypothécaire en Algérie en facilitant l'accès au crédit immobilier pour le consommateur.

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

2-2-2-2- Les produits de la SGCI

La SGCI met à la disposition des banques deux produits:

A- L'assurance individuelle

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

⁸⁴ Arrêt interministériel du 09/04/2002, relatif à l'AAP/CNL.

B- L'assurance portefeuille

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

2-2-3- Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)

Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière créée par le décret exécutif N°97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat.⁸⁵

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

2-2-3-1- Son objectif

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

2-2-3-2- Ses assurances

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

L'attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente sur plans, cette dernière permet de garantir à l'acquéreur le remboursement des paiements perçus par le promoteur immobilier en cas d'insolvabilité de ce dernier, qui doit être prouvé par la voie judiciaire qui prouve les cas ci-après:

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

⁸⁵ Loi n°11-04 du 17 février 2011, op. cit., Art.56,

2-2-4- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)

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

Elle est au service de ces dernières et met à leur disposition un système Interbancaire de gestion (SIG) qui intègre les trois (03) prestations suivantes: ⁸⁶

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

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

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

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

2-2-5- La société chargée de refinancement de l'hypothèque (SRH)

La société de refinancement de l'hypothèque (SRH) est une société par action(SPA) créée le 29/11/1997.

Elle constitue le point central du nouveau système du financement de logement en Algérie.

Son objectif est de permettre aux banques de gérer leur liquidité dans de meilleures conditions. Les actionnaires de la SRH sont:

- Le trésor public ;
- Les banques : CPA, BNA, BEA, CNEP-banque, BADR ;

⁸⁶ Fouad HENTOUR, op. cit., p.18.

- Les assurances : CAAT, SAA, CAAR.

La SRH refinance les portefeuilles de créances hypothécaires octroyées par les banques et établissements financiers dans le cadre de financement du logement en contrepartie de garanties jugées acceptables.

2-2-5-1- Les ressources de la société de refinancement hypothécaire

- L'émission d'obligations sur le marché hypothécaire et financier ;
- La banque d'Algérie ;
- Financement extérieur si le système national est insuffisant.

2-2-5-2- Les missions de la société de refinancement hypothécaire

- Soutenir la stratégie du gouvernement qui vise à développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de L'État ;
- Participer au développement du marché hypothécaire en favorisant l'octroi du crédit, par les banques et établissements financiers, aux ménages dans le cadre du financement du logement et ce dans un contexte concurrentiel ;
- Mobiliser des ressources sur le marché en émet des titres financiers adossés à des créances hypothécaires de haute qualité conformément à la législation en vigueur ;
- Développer suffisamment d'incitations pour encourager l'intermédiation financière dans le domaine de crédit hypothécaire.

Le programme de cette nouvelle politique qui tentera d'atténuer la crise sans cesse croissante constitue en soi un défi majeur pour tous les acteurs impliqués dans la production du logement.

Le financement du logement public s'est également redynamisé en 2018 après une légère baisse entre 2010 et 2015. Le budget de 3.2 milliards US\$ a été alloué au secteur du logement. Les actions des autorités publiques sont orientées vers la construction et la subvention de logements pour permettre un accès facile et à grande échelle au logement. De 2000 à 2015, 2.9 millions de logements ont été livrés dont 30 pourcents de logements sociaux, 40 pourcents de logements ruraux et 15 pourcents de logements tous deux subventionnés par l'État et destinés aux catégories à moyens revenus.

En 2020, toujours dans le cadre de sa politique pro-logement, les autorités publiques ont entamé la réflexion autour d'une possibilité de création de taxe sur les propriétés immobilières vacantes.⁸⁷

L'État offre des subventions catégorisées aux ménages par type de revenu. Par exemple, le programme de Logements Public Locatif, destiné aux individus dont le revenu est inférieur à 1.5 fois le salaire minimum, 24 000 DA, est entièrement

Il existe des mécanismes de financements privés d'accès au logement. Cependant, du fait des complications liées à l'obtention de prêts hypothécaires auprès de banque Algériennes et des taux d'intérêts élevés, beaucoup se tournent vers les marchés informels.

⁸⁷ Comprendre le marché financier du logement en Algérie, revue du centre for Adorable Housing Finance in Africa, Juin 2020, p 4, sur : <http://housingfinanceafrica.org/http://housingfinanceafrica.org/fr/>, consulté le 22/01/2021, à 15 :44.

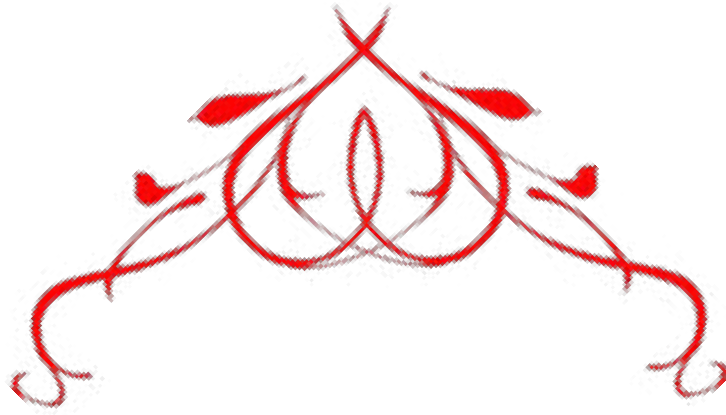
Conclusion

L'état a pris en charge le secteur de l'habitat, mais l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande persiste, d'où elle a mis en place un nouveau dispositif de financement regroupant plusieurs institutions afin de faciliter l'octroi de crédit immobilier et la mise en place d'un cadre réglementaire de la promotion immobilière, ainsi que le projet d'un million de logements (2004-2009) et le plan quinquennal (2010-2014).

Dans le cadre de la stratégie issue du plan d'action du gouvernement à veiller au respect des délais de réalisation et livraison de 1,6 million de logements d'ici fin du quinquennat (2015-2019).

Malgré les décennies de forte augmentation des prix et la production de 300 000 logements en moyenne annuelle depuis 1999 à 2018, le marché immobilier algérien a connu des difficultés considérables. En 2019, le marché de l'immobilier Algérien a connu une baisse significative.

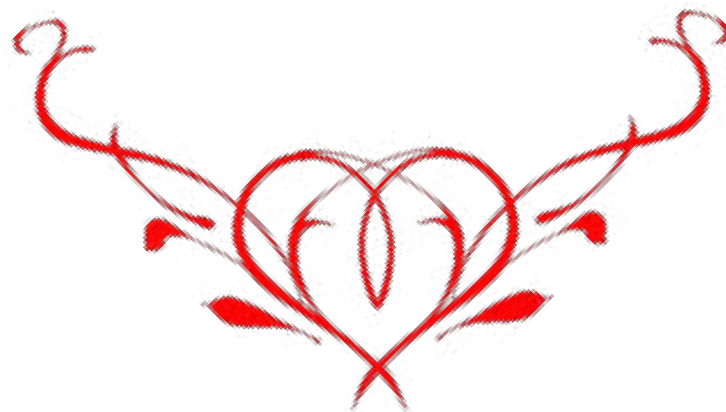
Pour cela, la question du financement du logement a été toujours la préoccupation majeure de tous pour renforcer le rôle des banques prêteuses, des institutions financières complémentaires ont été créées dans le but principal est de développer le crédit hypothécaire et permettre le retrait progressif de l'État du domaine des opérations de financement de l'immobilier.



Chapitre III

L'Octroi des crédits immobiliers

Au sein de la CNEP Banque



Introduction

Le développement du secteur immobilier en Algérie passe par la participation accrue des ménages dans l'opération du financement afin de palier à l'incapacité budgétaire de l'état et aider la société dans son cours de développement, en mobilisant des fonds nécessaires à la réalisation des projets immobiliers

Ainsi, l'état a instauré une spécialisation à la banque conventionnelle, en l'occurrence la CNEP Banque, en tant que intervenant dans le financement des biens immobiliers, en mettant en place des crédits immobiliers adaptés aux besoins des particuliers et des promoteurs immobiliers.

En effet, la CNEP Banque a diversifié ces dernières années ses produits bancaires destinés au financement de logement, elle reste la première banque en Algérie qui finance l'immobilier.

Section 01 : Présentation de la CNEP Banque

Lors de sa création, la CNEP banque avait deux principales missions, la collecte de la petite épargne et la distribution des crédits à la construction aux collectivités locales. Les statuts conférés à la CNEP renvoyaient donc à des missions de services publics. L'institution étant considérée comme un démembrement de l'État, donc elle participait au financement de certaines opérations d'intérêt national.

La présente partie sera donc consacrée à la présentation générale de la CNEP-Banque à travers son historique, son évolution, son organisation ainsi que l'évolution de ses activités sans oublier le bilan et les perspectives.

1-1- L'historique de la CNEP banque

La caisse Nationale d'épargne et de prévoyance Banque, par abréviation « CNEP Banque », est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière. Elle a été créée par la loi N°64-227 du 10/08/1964 sur la base du réseau de la Caisse de solidarité des départements et des Communes d'Algérie (CSDCA). Son siège social est à Alger.

Selon les termes de la loi N°64-227 du 10/08/1964, les missions dévolues à la CNEP Banque sont :

- La collecte de l'épargne ;
- Le financement de l'habitat social.

La première agence de la CNEP Banque a officiellement ouvert ses portes le 1er Mars 1967 à Tlemcen.

La CNEP Banque a connu plusieurs mutations dans un souci de redressement et d'élargissement de son champ d'action, les principaux changements sont repris ci-après.

1-1-1- L'évolution de l'activité de la CNEP de 1964 à nos jours

1-1-1-1- La première période (1964-1970) : collecte de l'épargne

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

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

1-1-1-2- La seconde période (1971-1979): encouragement du financement de l'habitat

Durant cette période, l'effort était surtout consacré à l'encouragement du financement de l'habitat et au développement de la présence de la caisse sur le marché d'épargne.

Au mois d'avril 1971, une instruction a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du trésor public. Dès lors, l'épargne des

ménages va connaître un essor prodigieux. A la fin de l'année 1975 furent vendus les premiers logements au profit des titulaires de livrets d'épargne.

En 1979, le réseau de la CNEP comptait quarante-six (46) agences et bureaux de collecte.

1-1-1-3- La décennie 1980 : La CNEP au service de la promotion immobilière

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs

1-1-1-4- LA CNEP après 1997

A partir de 1997, la CNEP est passée du statut de caisse à celui de banque, sa nouvelle dénomination est désormais la « CNEP Banque ». Cette dernière s'est vue élargir son champs d'action aux produits autrefois l'apanage des banques et devienne ainsi une banque universelle exerçant toutes les activités que lui a conférées la loi et ce par décision N°01/97 du 09/06/1997 émanant du ministère des finances. En plus de sa dominance sur le marché du financement de

L'immobilier, la CNEP-Banque contribue considérablement au financement de l'économie par les divers crédits.

Suite à cette décision ministérielle, la CNEP est érigée sous la forme d'une société par Actions (SPA). Le capital social de la CNEP Banque est fixé à 14 milliards de dinar divisé en 14 000 actions de 1000 DA chacune. La CNEP Banque a été immatriculée au registre de commerce en date du 24/12/2000 sous le numéro 00138291300, aussi tous les dirigeants ont été agréés par le gouverneur de la banque d'Algérie.

Outre ses 209 Agences d'exploitation, la CNEP Banque a signé depuis longtemps une convention avec les PTT (actuellement Algérie Poste) pour la distribution de ses produits via le réseau postal.⁸⁸

⁸⁸ Documentation interne de la CNEP Banque.

1-1-1-5- Le 31 Mai 2005: financement des investissements dans l'immobilier

L'assemblée Générale extraordinaire a décidé, le 31/05/2005, de donner la possibilité à la CNEP Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif, industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, éducatives et culturelles.

1-1-1-6- Le 17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de la CNEP Banque

L'assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel ;
- Pour le financement de la promotion immobilière, sont autorisés ;
- Le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux commerciaux ou professionnels ;
- Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement des terrains destinés à la réalisation de logements ;
- Le financement des entreprises.

1-2- L'organisation de la CNEP Banque

La CNEP Banque est gérée par un conseil d'Administration qui comprend outre le Président Directeur Général nommé par décret et choisi en fonction de sa compétence en matière économique et financière, cinq administrateurs qui représentent les divers ministères intéressés à sa gestion, soit :

- Le ministère de l'intérieur ;
- Le Ministère de l'économie et des finances ;
- Le ministère des travaux publics ;
- Le ministère des affaires sociales ;

- Le ministère des postes et télécommunications

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de l'administration et de l'instruction dans le cadre des activités statutaires de cette dernière et des plans financiers nationaux :

- Il décide de son organisation générale et arrête les règlements intérieurs sur proposition du Président Directeur Général ;
- Il décide des actions judiciaires à introduire

La gestion courante de la CNEP Banque et l'exécution des décisions du conseil d'administration sont confiées à un Président Directeur Général nommé par décret. Ce dernier assure le fonctionnement de la CNEP Banque comme il assure d'autres fonctions fixées au préalable.

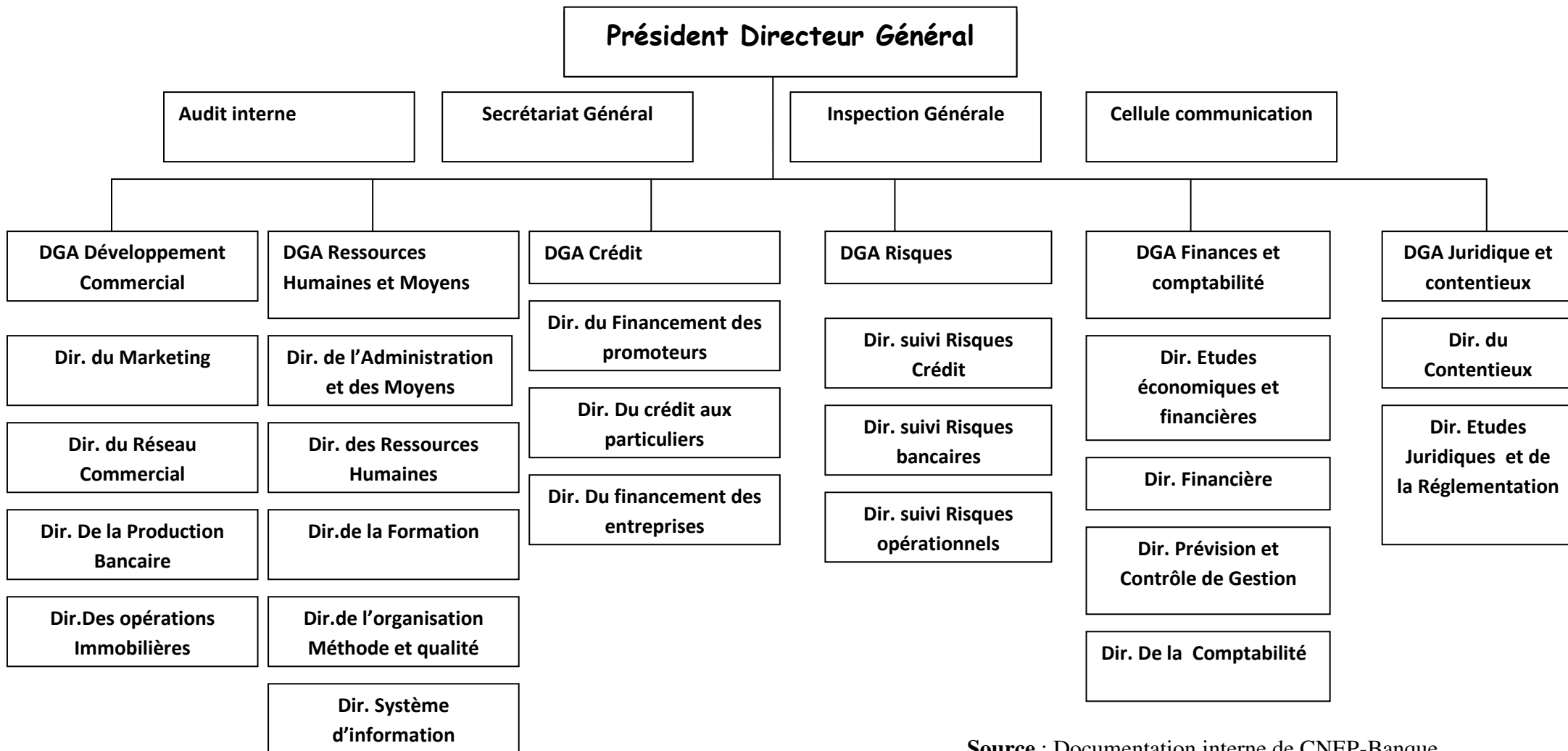
Le contrôle du fonctionnement de l'institution est assuré par un commissaire aux comptes agréé par le ministère de l'économie et des finances. Les activités commerciales et administratives de ses agences sont encadrées par quatorze Directions de Réseaux, à compétence géographique déterminée sur la base d'un découpage du territoire national et l'implantation des agences.

L'autorité de la Direction Générale s'exerce par l'intermédiaire de sept Directions Générales adjointes (Crédit, Administration, Recouvrement, système d'information, développement, finance et comptabilité, contrôle) auxquelles sont rattachées des directions centrales.⁸⁹

L'organigramme de la CNEP Banque peut être représenté par le schéma repris dans la page suivante :

⁸⁹ Documentation interne de la CNEP Banque.

Figure 3 : L'organigramme Général de la CNEP Banque



Source : Documentation interne de CNEP-Banque

1-3- Les perspectives de la CNEP après sa transformation

Après son changement en banque la CNEP-Banque vise entre autres les objectifs suivants :

- La période de 1997 à 2000 la CNEP s'intéresse à un processus de stabilisation, d'amélioration, de préparation et d'initiation aux nouvelles méthodes de travail pour affronter l'avenir ;
- Élargir les gammes des produits offerts aux clients afin de concourir avec les autres banques de la place ;
- Introduction de la monétique et installation du réseau interbancaire spécialisé ;
- La Direction Du réseau compte investir dans l'ouverture de nouvelles agences dans les régions à forte densité de population et qui représentent un intérêt certain en matière de collecte de l'épargne et de placement des crédits. C'est ainsi que dans le cadre du plan de développement du réseau à moyen terme, l'ouverture d'agences dans les localités de Mekla, Azzefoun, Tizirt est prévue ;
- L'une des perspectives de la CNEP est de renverser le ratio de rémunération des dépôts c'est-à-dire diminuer la rémunération des dépôts rémunérés pour rémunérer les dépôts qui ne le sont pas ;
- Malgré la timidité de ces financements, la CNEP compte se positionner en tant que vecteur de financement des entreprises et les pouvoirs publics lui ont d'ailleurs assigné un rôle prépondérant pour le financement des investissements qui absorbent beaucoup de capitaux (notamment avec la SONELGAZ pour l'achat de central électrique et la SONATRACH pour les nouvelles usines de G.P.R.

1-4- L'agence CNEP Banque 201

Il existe actuellement 226 agences de la CNEP Banque au service de la clientèle qui sont réparties à travers le territoire nationale. Nous nous intéressons dans ce point à la présentation l'agence ABANE RAMDANE 201 où nous avons effectué notre stage pratique.

1-4-1- La présentation du Département Contrôle du Réseau

Le département contrôle du Réseau de Tizi-Ouzou est composé de 07 éléments chapeautés par un chef de département qui assure l'animation et le suivi de cette équipe.

La Direction du Réseau de TIZI OUZOU a été créée en 1993. Elle compte 15 Agences réparties sur les territoires de 03 wilayas : Boumerdès (1 agence), Tizi-Ouzou (09 Agences), Bouira (05 Agences).

En termes d'effectif le Réseau compte près de 300 employés (siège Réseau et Agences) dont 40% sont des cadres. L'effectif du réseau de Tizi-Ouzou est aussi jeune et plus de 35% des cadres sont de formation universitaire.

S'agissant de la collecte de l'épargne, le Réseau de Tizi-Ouzou figure parmi les trois premiers réseaux à l'échelle nationale alors qu'il est à la 04^{ème} place pour le placement des crédits.

1-4-2- Mission de l'agence 201

Sous l'animation, coordination et la supervision d'un directeur, l'agence a pour principale mission:

- Assurer le développement de la rentabilité de son fonds de commerce dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.
- La recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et instruction en vigueur.
- Exécuter les opérations de la clientèle et assurer leur comptabilité dans le cadre des procédures comptable en vigueur.
- Assurer un contrôle de premier niveau inhérent à l'accès des utilisations ou le système d'information ainsi que la validation des événements en vue de garantir le bon déroulement des opérations.
- La mise en place d'une bancarisation optimale de la population en drainant le maximum des ressources vers des caisses et placer ses services et produits auprès des ces relations en adéquation avec les contraintes de trésorerie et de rentabilité.
- Veiller à l'utilisation rationnelle et optimale des ressources humaines et matérielles mise à la disposition de la structure.
- Veiller à la gestion rigoureuse, préservation, la maintenance et la sécurité du patrimoine immobilier de la banque⁹⁰ ».

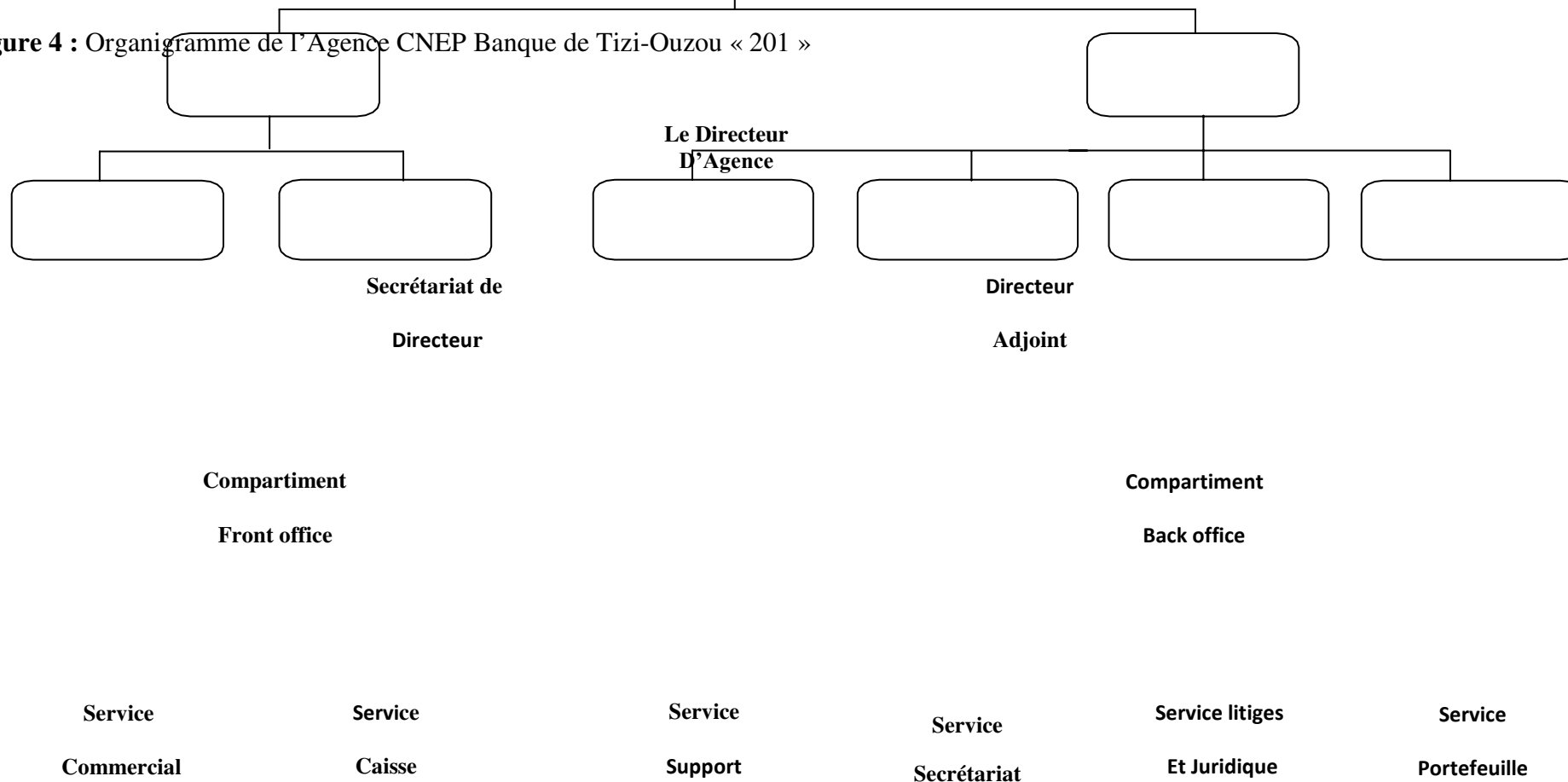
⁹⁰ Document interne à la CNEP Banque.

1-4-3- Les produits offerts par l'agence de Tizi-Ouzou

L'agence de Tizi-Ouzou commercialise 2 produits d'assurance à savoir:

- l'assurance des emprunteurs, c'est un produit des CARDIF que garantit le paiement à la CNEP-BANQUE du montant du capital restant dû l'emprunteur confirmant au contrat d'assurance signé entre l'assureur et l'assuré à la date de l'évènement couvert. Ces contrats a pour finalité d'assurer les emprunteurs de la CNEP-BANQUE contre les risqué lié aux décès et invalidité absolue et définitive pour le versement d'un capital. Le crédit hypothécaires accordés par la CNEP aux particuliers sont les produits qui sont soumises à la couverture pour l'assurance des emprunteurs. L'assurance décès de l'emprunteurs du co-emprunteurs ou de la caution jusqu'à l'âge 70ans révolues. Pour la couverture des risques des invalidité absolue et définitive de l'emprunteurs du co-emprunteurs ou de la caution et jusqu'à l'âge 60ans révolues;
- CNEP TOTALE PREVOYANCE , un produit CNEP-BANQUE CARDIF EL DJAZZAIR qui garantie le paiement d'un capital au bénéficiaire en cas du décès ou d'invalidité absolue et définitive.

Figure 4 : Organigramme de l'Agence CNEP Banque de Tizi-Ouzou « 201 »



Source : Document interne à la CNEP Banque

Section 02 : Suivi d'une opération d'octroi d'un crédit immobilier

Après avoir donné la présentation de la CNEP Banque, nous allons consacrer cette deuxième section à l'étude d'une opération d'octroi d'un crédit immobilier à un particulière et la démarche suivie.

2-1- Démarche administrative

Le crédit immobilier est un crédit à long terme obtenu auprès d'un établissement de crédit et qui est destiné à financer tout ou partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction immobilière, ou des travaux pour un bien immobilier. Le crédit immobilier est un moyen de financement pour lequel le prêteur de deniers (établissement de crédit) réclame à l'emprunteur en contrepartie de son financement une garantie de remboursement du type hypothèque, privilège du prêteur de deniers ou caution logement.

Il existe une procédure administrative à suivre dans la constitution d'un dossier de demande de crédit immobilier aux particuliers, que nous allons détailler dans ce qui suit.

2-1-1- Identification du client

Le client se présente à l'agence pour solliciter un crédit pour achat d'un logement chez un promoteur sous forme d'une vente sur Plan (SVP), le crédit logement est estimé à un montant de 7 072 000,00DDA

2-1-1-1- Les renseignements généraux sur le client

Catégorie de prêt :	Vente sur plan d'un logement
Valeur du bien garantie :	7 072 000,00DDA
Nom et prénom :	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
Date de naissance :	X
Qualité professionnelle :	Enseignant
Profession :	Salarié
Employeur :	Fonctionnaire du service public

Le client est obligé de présenter un dossier contenant les pièces suivantes:

- Acte de naissance (pour justifier le nom et prénom et la date de naissance),
- la résidence (justifiant le lieu de résidence du client),
- Fiche familiale (justifiant la situation matrimoniale) ;
- Copie de la carte d'assurance ;
- Relevé des émoluments,
- Demande de crédit ;
- Demande d'adhésion d'assurance ;
- Attestation de travail ;
- Fiche de connaissance du client (Kyc).

2-1-1-2- Volet désignation de bien

Ce volet renferme:

- Une attestation de réservation.
- Une attestation de bon de garantie.

2-1-2- Constitution du dossier recouvrement

Ce dossier de recouvrement contient d'abord une domiciliation irrévocable de salaire, qui est une déclaration signée par le client dans laquelle il s'engage de verser un montant de sa rémunération mensuelle au crédit de son compte ouvert auprès de la CNEP Banque.

Notons que le client signe une autorisation de prélèvement de frais d'étude et une autorisation prélèvement CCP avant que la banque procède au prélèvement mensuel.

Cette autorisation est une simple paperasse qui contient une autorisation signée par le client ou il autorise la banque de prélever par le débit de son compte ; le montant dû au titre du remboursement du crédit qu'il a contracté jusqu'à son extinction totale.

En plus, il s'engage à maintenir son compte d'une provision suffisante pour permettre le prélèvement des mensualités et sa soumission aux pénalités de retard en cas d'insuffisance des provisions.

2-1-3- La réception des documents

A chaque demande de crédit auprès de la banque, le client doit fournir un dossier qui comporte plusieurs documents (cités ci dessus) permettant aux responsables de la banque d'avoir les informations nécessaires sur le postulant et son état financier et d'assurer en plus, l'authenticité des informations fournis.

2-1-4- La décision du prêt

Après l'étude de dossier du postulant, une fiche technique de crédit sera établie faisant ressortir la capacité de remboursement.

Une réunion de comité d'agence sera tenue et sanctionnée d'un procès verbal assortie d'une décision d'octroi de crédit.

Le comité d'agence a donné un avis favorable et une notification d'acceptation de prêt consenti aux conditions d'octroi du crédit qui sera ensuite adressée au client en vue de signature précédée de la mention « lu et approuvé » et il aura un délai de huit (08) jours pour accepter et notifier cette offre.

2-2- L'étude d'un dossier de crédit immobilier à taux bonifié

Le service crédit prépare une fiche technique du crédit pour l'identification de montant du crédit, la durée et ainsi que la mensualité.

Le service élabore aussi une autre fiche où il y'aura la signature des membres de comité de l'agence.

Après l'élaboration de ces fiches, le banquier passe à:

- **La consultation web:** pour voir si le client est déjà répertorié dans une autre agence,
- **Consultation de l'interdiction de chéquier:** vérifier si le client n'est pas interdit de chéquier.
- **Consultation de risque des entreprises et manager:** consulter si le client a un crédit dans une autre banque ou une autre agence.

2-2-1- Étude de la capacité de remboursement

Le client est un employé de la fonction publique (enseignant).

Sa capacité de remboursement est de 40% : le salaire qu'il perçoit dépasse 3 fois le SNMG.

$$\frac{55000}{18000} = 3,05$$

La capacité de remboursement = 55 000 x 40% = 22 000DA

2-2-2- Calcul de l'assurance

Le client à un âge < 40 ans, donc le quota part d'assurance est égal à 0,037%.

7 072 000 x 0,037 = 2616,64 DA.

2-2-3- Calcul de SGCI

$$\text{SGCI} = \frac{\text{Montant du crédit}}{\text{valeur du bien}} = 100\%$$

≥ 60% = 1%

< 40% = 0,5%

< 60% = 0,75%

7 072 000 x 1% = 70 720,00 DA +

TVA de 19% = 13 436,80 DA = 84 156,80 DA

SGCI = 84 156,80DA

SGCI = 84 156,80DA

L'assurance = 2616,64DA

Frais d'étude = 20 000DA + TVA (19%).

Avant de déposer son dossier, le client doit ouvrir un compte (140) au sein de la banque. Le déblocage du crédit se fera selon l'avancement des travaux.

Tableau III-1 : Attribution du prêt par tranches

Tranche de prêt (DA)	Échéances partielles	Intérêt appliqué	Durée du crédit (années)
1 414 400 ,00		1%	
1 060 800,00			
2 475 200,00			
1 768 000,00			
353 600,00			
7 072 000,00	21 677,98	1%	40

Source : Établi par nous-mêmes à partir des données de la CNEP Banque

2-3- Commission d'enregistrement

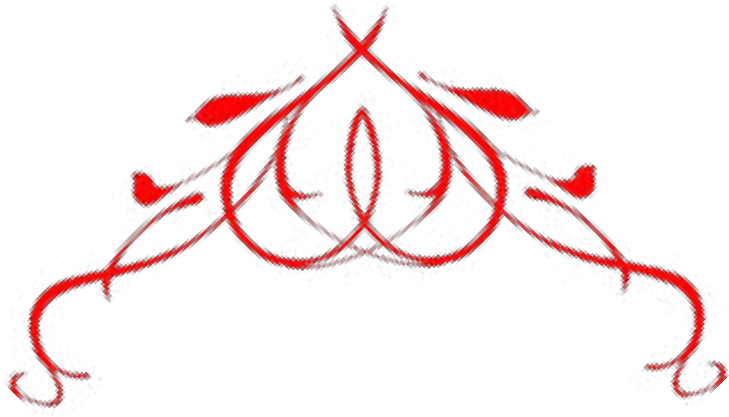
Cette commission regroupe l'ensemble des frais d'immobilisation des fonds. Elle est fixée à 1/100 et appliquée au montant du crédit restant après paiement de la 1^{ère} tranche ; c'est-à-dire le client paye la commission d'engagement sur la 2^{ème} et la 3^{ème} tranche.

Conclusion

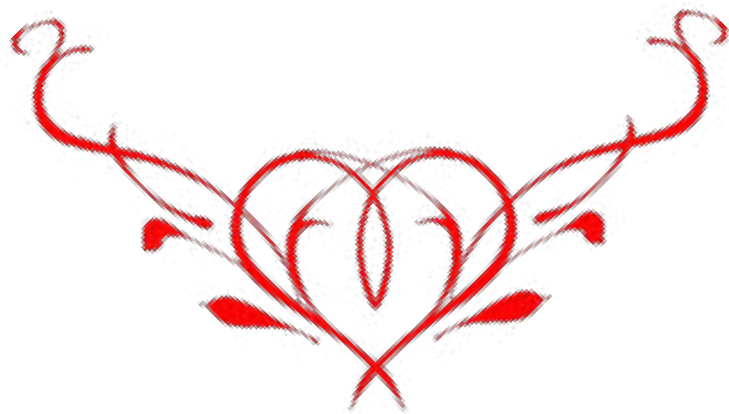
Ce chapitre est le fruit de notre stage au niveau de l'agence CNEP Banque agence 201 de Tizi-Ouzou, une étude qui nous a permis de mener une étude sur la situation des crédits immobiliers au taux bonifié destiné aux particuliers.

La transformation de la CNEP Banque en banque universelle, lui a permis de bénéficier de nombreux avantages en matière de crédits et de collecte de ressources. Aujourd'hui, la CNEP Banque occupe la position remarquable en termes de produits bancaires destinés à la classe moyenne de la société, notamment les crédits immobiliers à taux bonifié, qui est un nouveau produit proposé par la CNEP Banque.

À travers notre étude, nous avons montré la procédure suivie dans la constitution et l'étude d'un dossier de demande de crédit immobilier au sein de l'agence d'accueil, ainsi que les formules de calcul de la capacité de remboursement et d'échéance. Nous avons constaté que, la CNEP Banque a mis à la disposition de ses clients différents moyens qui leurs permettent d'avoir la possibilité d'accès au crédit, même si, leurs capacité de remboursement ne suffit pas d'avoir les montants sollicités, et cela en faisant recours soit à la caution. Ainsi, la CNEP Banque finance beaucoup plus le crédit à la construction au taux bonifié de 1%, puisque cette bonification est venue pour donner une dynamique pour le secteur de l'habitat en Algérie.



Conclusion générale



Conclusion générale

Le secteur de l'immobilier est un secteur prédilection dans les pays développés. Malheureusement, l'Algérie et pendant longtemps n'a pas pu répondre à une demande en croissance incessante et dont les exigences sont grandissantes.

Pour tenter d'endiguer la crise du logement, le gouvernement a tenté plusieurs expériences et proposé plusieurs formules, en premier lieu l'État s'est centré sur le logement social locatif, ensuite viennent d'autres tels que le LSP, LPA, LPL, LPP, AADL.

Cependant, la problématique du logement reste toujours posée par l'ensemble des couches de la société, notamment par la couche la plus vulnérable déjà agacée par la recherche des moyens qui va lui permettre juste de satisfaire les besoins en matière d'alimentation

La crise se manifeste par une difficulté d'ajustement de l'offre et de la demande, mais néanmoins peut être plus acerbe pour certains segments du marché.

La situation actuelle du logement n'est guère bonne car, la croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques de l'État, tous ces facteurs ont contribué à rendre ce secteur l'un des plus médiocre et de ce fait, nécessite une intervention urgente et rapide des autorités compétentes en la matière pour satisfaire une demande de plus en plus croissante.

Comme tous les autres secteurs, celui du logement en Algérie connaît des mutations liées à l'évolution de l'économie en général, des modes de financement, de gestion, des techniques et des tendances des marchés, qui rendent de plus en plus stratégiques l'optimisation des procédés et d'autres facteurs.

Ainsi, les difficultés que l'État a encourues dans le financement de ce secteur, l'État s'est désengagé progressivement du financement de l'habitat. Afin de faciliter l'accès aux logements, l'état a mis en place une politique de financement basée sur l'implication de plusieurs institutions qui avaient pour but de faciliter et faire participer les banques et institutions financières spécialisées dans le financement de l'immobilier. Le passage du système centralisé au système d'économie de marché, a éliminé les contraintes qui ont empêchées les banques commerciales de collecter l'épargne liée au logement et de financer surtout, à grande échelle, des programmes immobiliers.

En 1997, les réformes institutionnelles ont touchées 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. Ainsi, ces réformes ont permet à la CNEP Banque d'assurer alors le rôle de banque de l'habitat et ont permis de dynamiser le financement de

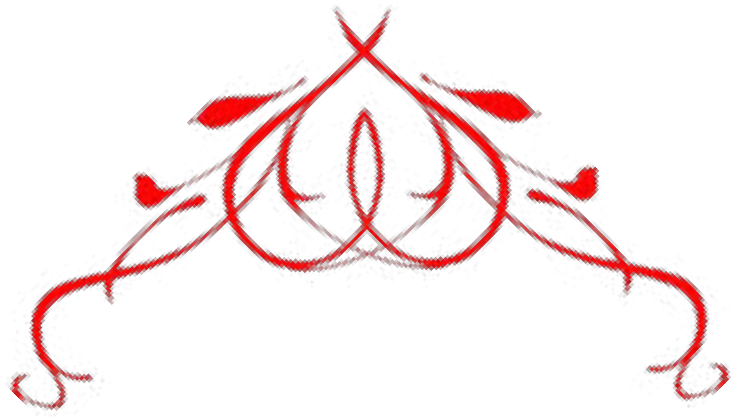
Conclusion générale

ce secteur en le rendant plus concurrentiel. Aujourd'hui, la CNEP Banque propose une gamme de crédits destinés au financement de l'immobilier, **ce qui confirme donc notre première hypothèse.**

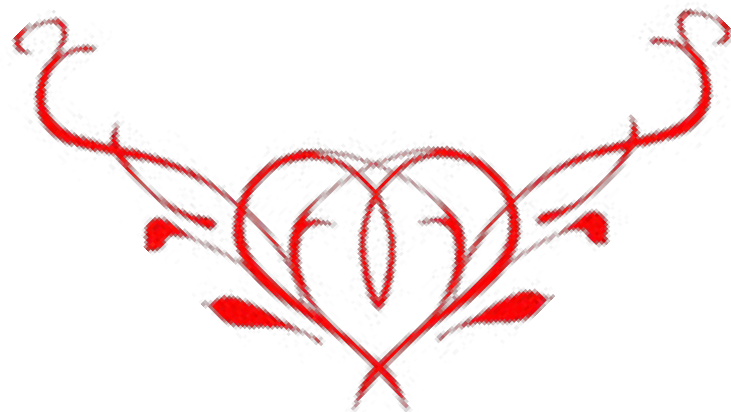
Il n'en demeure pas moins que malgré cette répartition des rôles clairement établie et fondée sur l'efficacité des acteurs, le résultat est décevant : le marché du logement connaît depuis de nombreuses années un déséquilibre chronique entre offre et demande, à la fois quantitatif et qualitatif.

Dans cette optique, la CNEP Banque se doit d'assurer une réponse à la forte demande de la clientèle, tout en prenant en considération divers risques liés à plusieurs facteurs comme la défaillance du dossier de la demande, l'incapacité de remboursement, les risques d'insolvabilité, etc. Ainsi nous pouvons donc **affirmé la deuxième hypothèse** en confirmant que la CNEP Banque prend en considération, lors de l'étude et des calculs concernant un crédit immobilier, plusieurs formes de risques et garanties avant de pouvoir attribuer sa réponse sur le dossier du demandeur.

De plus, le marché immobilier Algérien est quasiment à l'arrêt depuis l'apparition de la pandémie de COVID-19. Celle-ci a entraîné une sévère réduction des couts des propriétés immobilières, le gel des transactions immobilières, l'absence de la clientèle, etc.



Références bibliographiques



Ouvrages :

- AMRANE Mokhtar, Le logement social en Algérie. Les objectifs et les moyens de production, édition 2006
- ANDRE LEDOIT : « cours d'économie immobilière » ; édition ; Economica ; Paris ; France 2012.
- BENAMRANE. DJ, Crise de l'habitat, édition, C.R.E.A, Alger.
- Bertrand AVRIL, Bernard ROTH, La promotion immobilière construire pour autrui, édition Mouflon, 2003.
- BLAISE, Jean Bernard. Droit des affaires. 5ème éd. Paris : Edition Extenso, 2009.
- BOULAHBEL Bachir, « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir : Besoins sociaux à l'horizon 2025 », Fondation Friedrich Ebert, Alger 2008.
- BORDEAU, Gautier., DE COUSSERGUES, Sylvie. Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie. 7ème éd. Paris : Edition Dunod, 2003.
- BOUYAKOUB, Farouk. L'entreprise et le financement bancaire. Alger: Edition Casbah, 2000.
- CAVALDA, Christian., STOUFFLET, Jean .Droit bancaire. 7ème éd .France: Edition Pitec, 2008.
- Cécile Kharoubi et Philippe Thomas, analyse du risque de crédit, édition RB, 2013.
- COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002.
- DE COUSSERGUES, Sylvie. La banque : structures marchés gestion. Paris : Editions Dalloz, 1994.
- Hamidou R,« le logement un défi. » Ed. ENAP/OPU/ENAL, Alger,1989.
- HADJSADOUK, Tahar .Les risqué de l'entreprise et de la banque. Edition Dahleb, 2007.

Références bibliographiques

- La BRUSLERIER, Huberte. Analyse financière et risque de crédit, Paris : Edition Dunod, 1999.
- LAJOY, Christophe. Droit des marchés publics. Alger: Edition Berti, 2007.
- LASLA Yamina, OUKACI Kamal, Revue des Sciences Économiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume: 11 / N°: 01, 2018.
- MARGERIN.J, AUSSET.G. Investissement et financement, Paris : Edition Sedifor, 1957.
- MATHIEU, Michel. L'Exploitant bancaire et le risque crédit, Paris : Edition Banque éditeur, 1995.
- Marion, S. Sandrine, B. Jacques B.. « Logement et habitat : l'état des savoirs ». Edition La découverte, Paris, France,1998.
- MANSOURI, Mansour. Système et pratiques bancaires en Algérie .Alger : Edition Houma, 2005.
- NEVEU, Andri. Financer l'agriculture : quels systèmes bancaires pour quelles agricultures ? Edition. Charles 1 Léopold Mayer, 2001.
- PERCIE DU SERT, Anne-Marie. Risque et contrôle du risque .France : Edition Economica, 1999.
- PUPION, Pierre-Charles. Economie et gestion bancaire. Paris : Edition Dunod, 1999.
- ROUGNES, Véronique. Gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises. Revue de la littérature, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion. Paris IX : Edition Hal, 2011.

Autres documents : (articles et revues)

- Abdelkafi.J, Pénurie de logement et crise urbaine en Algérie », revue Technique et architecture N°329, Paris, 1980.
- Christian Gouriéroux, André Tiomo, "Risque de crédit : Une approche avancée", les cahiers du CREF de HCE Montréal, Avril 2007.
- Documentation interne de la CNEP Banque.
- Larousse, dictionnaire de langue française.

- PECOURT, Nicolas. Le Crédit Foncier, acteur de plus d'un siècle et demi d'histoire immobilière et financière, revue l'observateur de l'immobilier du crédit foncier N93.
- Revue du centre for Adorable Housing Finance in Africa, Juin 2020.
- SOUAMI Taoufik, « Le foncier : un enjeu pour techniciens aussi. L'illustration de la décennie 1990 en Algérie », revue Autre part 2005/2 (n°34).
- SAFAR ZITOUN Madani, « État providence et politique du logement en Algérie. Le poids encombrant de la gestion politique des rentes urbaines », revue Tiers Monde 2012/2 (n°210).

Mémoires :

- AMRANE Mokhtar, Le logement social en Algérie. Les objectifs et les moyens de production, mémoire pour l'obtention du diplôme de magister en urbanisme, université Mentouri, 2006.
- BEKADA, Mohammed. La réforme du système bancaire en Algérie. Mémoire de magistère en sciences économiques, analyse économique et développement, Algérie : Université d'Oran, 2009/2010.
- BOUKROUSS, Djamilia. Les circuits du financement des pme en Algérie. Mémoire de magistère en sciences économiques, économie internationale, université d'Oran, 2007.
- HANTOUR Fouad : « le financement bancaire au service de l'immobilier » ; mémoire de fin d'étude pour l'obtention du brevet supérieur de banque ; École supérieur de banque ; 2008.
- HENTOUR Fouad. Le financement bancaire au service de l'immobilier, mémoire de fin d'étude pour l'obtention de brevet supérieur de banque, février 2005.
- HERAOU ABDELKRIM, évolution des politiques de l'habitat en Algérie : le L.S.P comme solution a la crise chronique du logement, cas d'étude la ville de Chelghoum Laid, Mémoire pour l'obtention du diplôme de Magister en Habitat, université Ferhat Abbas Sétif, 2011-2012.
- MECIBAH Yamina , MEDANI Assia , Le marché immobilier en Algérie : étude comparative entre la CNEP-Banque et la BDL, Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master En Sciences Commerciales, UMMTO, 2013.
- OUACHAM, Frida. La titrisation des créances hypothécaires, simulation sur un portefeuille réelle créance hypothécaire appartenant à la CNEP-Banque. Mémoire de magistère en

Références bibliographiques

science économiques, monnaie-finance banque, Tizi-Ouzou, université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, 2013.

- ZEGHICHI, H.. « Bien-être et santé dans les logements collectifs l'exemple de quelques cités de Batna. » Université Mohamed Khider de Biskra, Biskra 2014.

Lois et réglementation

- Loi n°86-07 du 04 mars 1986 relative à la promotion immobilière.
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal officiel, n016.
- Loi n° 90-11 du 27 Avril 1990 relative aux relations de travail.
- Journal Officiel, 32^e Année, N°34 du 03 mars 1993, décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière.
- Arrêt interministériel du 09/04/2002, relatif à l'AAP/CNL.
- Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant la loi de finance pour 2003. Journal officiel n° 86, 25/12/ 2002.
- Article 409 du code de commerce algérien relatif aux effets de commerce. Journal officiel.
- Article 68 de l'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- Article 644 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement .journal officiel, 2007.
- Article 665 du Code Civil algérien relatif aux effets du cautionnement. Journal officiel, 2007.
- Loi relative à la monnaie et au crédit modifiée et complétée par l'ordonnance 03/11/2003 modifiée et complétée par l'ordonnance 10/04 du 26/08/2010.
- Décret exécutif n° 10-87 du 24 Rabie El Aouel 1431 correspondant au 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires, journal officiel n°17 du 10 mars 2010.

Références bibliographiques

- Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 4/07/2010.
- Loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

Sites internet

- Encyclopédie Larousse ; <https://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/habitat/57164>.
- <http://www.mataf.net/fr/etu/glossare/> bien immobilier.
- <http://www.mhuv.gov.dz/Pages/Statistiques.aspx>.<http://www.premierministre.gov.dz/ressources/front/files/pdf/politiques/habitat.pdf>.
- <Http://www.ons.dz>.

Liste des tableaux

Tableau 1 : Recensement de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977	39
Tableau 2 : L'évolution du parc de logement de 1962 à 1990	41
Tableau 3 : Les programmes d'habitat inscrits au titre du plan quinquennal (2005-2009)....	42
Tableau 4 : L'évolution démographique au fil des années en Algérie.	46
Tableau 5 : la répartition globale des livraisons de logements.....	47

Liste des figures

Figure 1 : L'évolution démographique au fil des années en Algérie	46
Figure 2 : L'évolution du logement en Algérie de 2012 à 2017	47
Figure 3 : L'organigramme Général de la CNEP Banque	68
Figure 4 : Organigramme de l'Agence CNEP Banque de Tizi-Ouzou « 201 ».....	72

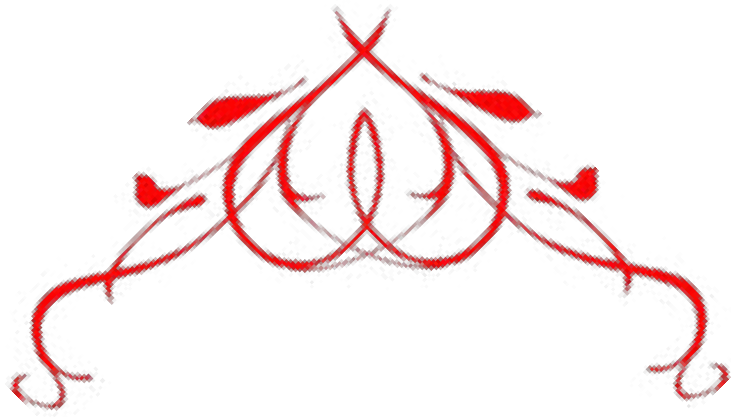
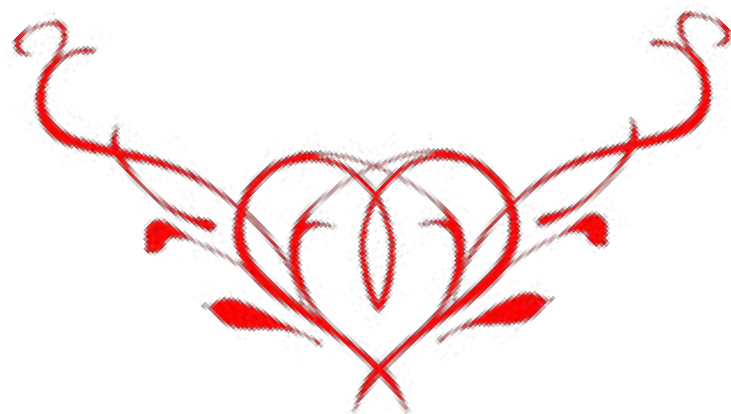


TABLE DE MATIERES



Chapitre I Approche théorique sur le crédit immobilier

Introduction..... 5

Section 1 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobilier 6

1-1- Généralités sur le marché immobilier6

 1-1-1- Définition du marché immobilier6

 1-1-2- Étude de l’offre et de la demande sur le marché immobilier6

 1-1-2-1- L’offre de logement6

 1-1-2-2- La demande de logement.....7

 1-1-2- La segmentation du marché immobilier7

 1-1-2-1- Le marché primaire7

 1-1-2-2- Le marché secondaire7

 1-1-3- Les intervenants sur le marché immobilier.....8

 1-1-3-1- Les opérateurs8

 1-1-3-2- Les prestataires9

1-2- Généralité sur Le bien immobilier10

 1-2-1- Définition d’un bien immobilier10

 1-2-2- Les caractéristiques des biens immobiliers10

 1-2-2-1- L’hétérogénéité10

 1-2-2-2- La durabilité11

 1-2-2-3- L’immobilité11

 1-2-2-3- Le bien immobilier en tant que réel actif11

 1-2-3- Typologie des biens immobiliers11

 1-2-3-1- L’immobilier résidentiel.....12

 1-2-3-2- L’immobilier professionnel.....13

Section 02 : Généralités sur le crédit immobilier	14
2-1- Éléments de définition du crédit immobilier	14
2-1-1- Définition du crédit immobilier	14
2-1-1-1- Définition économique	14
2-1-1-2- Définition juridique.....	15
2-1-2- Les crédits immobiliers aux particuliers	15
2-2- Types de crédit immobiliers.....	16
2-2-1- Les crédits à la construction	16
2-2-2- Crédit à l'accession.....	16
2-2-2-1- L'achat d'une habitation auprès d'un promoteur	16
Section 03 : Les risques et les garanties du crédit immobilier	24
3-1- Le risque	24
3-2- Les différents types de risques crédit.....	25
3-3- Les garanties et gestion de risque bancaire	28
3-3-1- Les garanties bancaires	29
3-3-2- Les garanties réelles.....	29
3-3-2-1- L'hypothèque	29
3-3-2-2- L'hypothèque conventionnelle	30
3-3-2-3- L'hypothèque judiciaire.....	30
3-3-2-4- L'hypothèque légale.....	30
3-3-3- Les nantissements	31
3-3-3-1- Nantissement du fonds de commerce	32
3-3-3-2- Nantissement du matériel et de l'outillage.....	32
3-3-3-3- Nantissement ou gage sur véhicule.....	32
3-3-3-4- Nantissement des actifs financiers	32
3-3-3-5- Nantissement des marchés publics.....	32

3-3-4- Les privilèges.....	33
3-3-4-1- Les privilèges généraux	33
3-3-4-2- Les privilèges spéciaux.....	33
3-3-5- Les garanties personnelles	33
Conclusion.....	36
Chapitre II État des lieux du marché immobilier en Algérie	
Introduction.....	37
Section 1 : Le marché immobilier algérien.....	38
1-1- L'évolution du marché immobilier algérien	38
1-1-1- Le monopole de l'État avant 1986.....	38
1-1-1-1- Le logement pendant la période (1962-1966).....	38
1-1-1-2- Le logement dans la période 1967-1977	39
1-1-2- L'avènement du logement particulier	40
1-1-2-1- Période 2005-2009	41
1-1-2-2- Période 2010-2014	42
1-2- La politique de logement en Algérie.....	42
1-2-1- Les différentes formules de logement	44
1-2-1-1- Le logement public locatif	44
1-2-1-2- Le logement social participatif	44
1-2-1-3- Le logement en location vente.....	45
1-2-1-4- Logement promotionnel	45
1-2-2- L'évolution de la population et logement en Algérie.....	46
1-2-2-1- L'évolution de la population algérienne.....	46
1-2-2-2- La répartition globale des livraisons de logements.....	47
1-2-2-3- Évolution du parc logement en Algérie.....	48

Section 02 : Le financement de l'immobilier en Algérie.....	52
2-2- Le financement du logement.....	52
2-1-1- De 1967 à 1986	52
2-1-2- Période de 1980-1986.....	53
2-1-3- Période 1986-1990.....	53
2-1-3-1- La Loi 86-07 Du 04 Mars 1986 sur la promotion immobilière.....	53
2-1-3-2- Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière	54
2-1-3-3- La loi 90/10 du 14 avril 1990.....	54
2-2- Le nouveau dispositif de financement du logement en Algérie	54
2-2-1- La caisse nationale de logement (CNL).....	55
2-2-1-1- Définition.....	55
2-2-1-2- Les conditions d'accès à cette aide financière	55
2-2-2- La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)	56
2-2-2-1- Définition.....	56
2-2-2-2- Les produits de la SGCI	56
2-2-3- Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI).....	57
2-2-3-1- Son objectif	57
2-2-3-2- Ses assurances.....	57
2-2-4- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM).....	58
2-2-5- La société chargée de refinancement de l'hypothèque (SRH).....	58
2-2-5-1- Les ressources de la société de refinancement hypothécaire.....	59
2-2-5-2- Les missions de la société de refinancement hypothécaire.....	59
Conclusion.....	61

Chapitre III L’Octroi des crédits immobiliers au sein de la CNEP Banque

Introduction.....	62
Section 01 : Présentation de la CNEP Banque	63
1-1- L’historique de la CNEP banque	64
1-1-1- L’évolution de l’activité de la CNEP de 1964 à nos jours	64
1-1-1-1- La première période (1964-1970) : collecte de l’épargne.....	64
1-1-1-2- La seconde période (1971-1979): encouragement du financement de l’habitat	64
1-1-1-3- La décennie 1980 : La CNEP au service de la promotion immobilière	65
1-1-1-4- LA CNEP après 1997	65
1-1-1-5- Le 31 Mai 2005: financement des investissements dans l’immobilier	66
1-1-1-6- Le 17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de la CNEP Banque	66
1-2- L’organisation de la CNEP Banque	66
1-3- Les perspectives de la CNEP après sa transformation.....	69
1-4- L’agence CNEP Banque 201	69
1-4-1- La présentation du Département Contrôle du Réseau.....	69
1-4-2- Mission de l’agence 201	70
1-4-3- Les produits offerts par l’agence de Tizi-Ouzou	71
Section 02 : Suivi d’une opération d’octroi d’un crédit immobilier.....	73
2-1- Démarche administrative.....	73
2-1-1- Identification du client	73
2-1-1-1- Les renseignements généraux sur le client.....	73
2-1-1-2- Volet désignation de bien	74
2-1-2- Constitution du dossier recouvrement.....	74
2-1-3- La réception des documents	75
2-1-4- La décision du prêt.....	75
2-2- L’étude d’un dossier de crédit immobilier à taux bonifié	75

Table de matières

2-2-1- Étude de la capacité de remboursement.....	76
2-2-2- Calcul de l'assurance.....	76
2-2-3- Calcul de SGCI.....	76
2-3- Commission d'enregistrement.....	77
Conclusion.....	78

S'assurer un habitat n'est pas une facilité acquise et est souvent entouré d'une multitude de risques. De point de vue du développement économique : cela peut être un frein ou bien au contraire un dynamiseur de la vie économique et sociale. Dans les deux cas, il est certain que la branche immobilière est un déterminant stratégique des orientations socio-économiques des gouvernements des pays : il faut répondre au besoin vital en habitat d'une part et en tirer profit en stimulant la croissance économique et le développement des autres secteurs.

Dès l'indépendance, l'État algérien a ressenti l'importance du secteur immobilier, mais aussi les prémisses d'une crise de logement imminente et une demande latente résultant du taux d'occupation par logement. La production du logement dépendait, jusqu'aux années 1980, des ressources financières et matérielles de l'État. Devant la persistance de la crise du logement, à partir des années 1990, les pouvoirs publics se fixent de nouveaux objectifs et adoptent une nouvelle stratégie, à travers la participation des banques dans les investissements immobiliers.

L'objectif de notre recherche est donc de déterminer l'apport des banques et leur soutien à la politique promotionnelle du secteur de logement en Algérie, où nous nous sommes focaliser sur le cas de la CNEP Banque, en indiquant sont apport dans le marché immobilier algérien, les dispositifs du financement du logement mis en lace par cette banque, ainsi que les conditions permettant l'octroi d'un crédit immobilier au sein de la CNEP banque et les risques liés à ces opérations, comme la défaillance du dossier de la demande, l'incapacité de remboursement, les risques d'insolvabilité, etc.

Ainsi, nous pouvons statuer que la Banque assurer alors le rôle de banque de l'habitat et permis de dynamiser le financement de ce secteur en proposant une gamme de crédits destinés au financement de l'immobilier. La CNEP Banque prend en considération, lors de l'étude et des calculs concernant un crédit immobilier, plusieurs formes de risques et garanties avant de pouvoir attribuer sa réponse sur le dossier du demandeur.

Mots clés : CNEP Banque, crédit immobilier, risques du crédit, financement de l'habitat, Algérie.

Abstract

Insuring a home is not easy and is often surrounded by a multitude of risks. From the point of view of economic development: this can be a brake or on the contrary a stimulator of economic and social life. In both cases, it is certain that the real estate branch is a strategic determinant of the socio-economic orientations of the governments of the countries: it is necessary to meet the vital need for habitat of the society and to benefit from it by stimulating economic growth and development of other sectors.

Since independence, the Algerian State has felt the importance of the real estate sector, but also the premises of an imminent housing crisis and latent demand resulting from the occupancy rate per unit. The production of housing depended, until the 1980s, on the financial and material resources of the State. Faced with the persistence of the housing crisis, from the 1990s, the public authorities set themselves new objectives and adopted a new strategy, through the participation of banks in real estate investments.

The objective of our research is therefore to determine the contribution of banks and their support to the promotional policy of the housing sector in Algeria, where we are focused on the case of the CNEP Bank, indicating its contribution to the Algerian real estate market. , the housing financing mechanisms put in lace by this bank, as well as the conditions allowing the granting of a real estate loan within the CNEP bank and the risks associated with these operations, such as the failure of the application file, inability to repay, risks of insolvency, etc.

Thus, we can rule that the Bank will then play the role of housing bank and make it possible to boost the financing of this sector by offering a range of loans intended for financing real estate. The CNEP Bank takes into consideration, during the study and calculations concerning a mortgage, several forms of risks and guarantees before being able to attribute a response on the applicant's file.

Keywords: CNEP Bank, real estate credit, credit risks, housing finance, Algeria.