

**Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou  
Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales Et Des  
Sciences De Gestion  
Département Des Sciences de Gestion**



## **Mémoire de fin de cycle**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master  
Option : Management Bancaire**

**Thème**

# **Le financement bancaire d'un crédit immobilier**

**Cas : CNEP-Banque de Tizi-Ouzou**

**Réalisée par :**

- **DJELIL Yasmine**
- **KHELOUI Akila**

**Encadrée par :**

**Dr. AOUDIA Fairouz**

*Devant les membres de jury :*

- **Président : Mme BOURKACHE Ferroudja, MCB, UMMTO**
- **Examinateur : Mme AKSIL Kayssa, MAA, UMMTO**
- **Rapporteur : Mme AOUDIA Fairouz, MAB, UMMTO**

**Promotion : 2020/2021**

## **Remerciements**

*Nous remercions avant tout le Bon Dieu qui nous a donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.*

*Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.*

*Toutes nos reconnaissances et gratitude à madame AOUDIA FAIROUZ, notre promotrice durant notre parcours dans ce mémoire, pour son suivi, ses conseils et ses orientations. Et notre encadreur à la CNEP-Banque Monsieur DIOUANI ALI, pour ses explications pratiques et son suivi tout au long de notre stage et ses judicieux conseils et son support permanent ainsi que tout le personnel de l'agence LAMALI N°207.*

*Nos remerciements s'adressent aussi à tous le staff de master « Management Bancaire », et pour tous les enseignants qui ont contribué à notre formation universitaire dans la faculté des sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion de l'UMMTO.*

*A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.*

# *Dédicace*

*Je dédie ce modeste travail*

*A celle qui m'a couvert de tendresse d'amour et qui n'a rien épargné pour me voir heureuse, à toi ma douce mère OURIDA et ma deuxième maman ZAHIA ;*

*A la source de ma persévérance, mon plus grand pilier est celui qui m'a toujours encouragé, à toi mon cher père SAID ; et aussi mon deuxième papa MBAREK ;*

*A mes chères sœurs :KARIMA et son mari NACER et LIDIA et son mari SLIMANE et LIZA ;*

*A mes frères AREZKI, REZAK, HEND et LOUNIS et sa femme KATIA ;*

*A mes tantes paternelle SADIA et DAHBIAet mes oncles AREZKI, ALI, MOHAND ainsi leurs familles ;*

*A mes tantes maternelleSABIHA, DAHBIA et CHERIFA ainsi leurs familles ;*

*A toute la famille KHELOUI ainsi que mes voisins et toutes les personnes qui m'ont encouragé ;*

*A mes nièces AYLANE et LEA ;*

*A toutes mes copines et mes amis ;*

*A ma binôme YASMINE et toute sa famille ;*

*A tous mes camarades de la promotion Management Bancaire 2020-2021 ;*

*A tous ceux qui me connaissent*

**AKILA**



## *Dédicace*

*Je dédie ce modeste travail*

*A celle qui m'a couvert de tendresse d'amour et qui n'a rien épargné pour me voir heureuse et qui est loin de mes yeux, que dieu la guérisse inchallah, à toi ma douce mère ;*

*A la source de ma persévérance, mon plus grand pilier est celui qui m'a toujours encouragé, à toi mon cher père ;*

*A ma vie, ma chère, ma sœur jumelle MELISSA*

*A mes deux chers frères AMINE et MOUMOUH ;*

*A mes grands-parents ZOHRA et ABDELKADER et toutes mes tantes soit paternelle ou maternelle, qui avaient tellement attendus ce jour ;*

*A toute la famille DJELIL et AOUIMEUR, et à tous mes proches, particulièrement mon cousin MOURAD qui m'a été d'une aide précieuse, et toutes les personnes qui m'ont encouragé ;*

*A Tout le personnel de L'agence LAMALI n°207*

*A ma binôme AKILA et toute sa famille ;*

*A tous mes camarades de la promotion Management Bancaire 2020-2021 ;*

*A tous ceux qui me connaissent*

**Yasmine**

## Liste des abréviations

**AADL** : Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement.

**APC** : Assemblée Populaire Communale.

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

**BEA** : Banque Extérieure d'Algérie.

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie.

**CAAR** : Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

**CAAT** : Compagnie Algérienne des Assurances.

**CARDIF** : Compagnie Assurance réassurance des investisseurs France.

**CASNOS** : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés.

**CCA** : Comité de Crédit Agence.

**CCC** : Comité Centrale du Crédit.

**CCP** : compte chèque postal

**CCR** : Compte De Crédit Réseau.

**CDI** : Contrat A Durée Indéterminée.

**CDD** : Contrat A Durée Déterminée.

**CE** : Carte Epargne.

**CNAS** : Caisse Nationale des Assurances Sociales des Travailleurs Salariés.

**CNEP-Banque** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-banque.

**CIB** : Carte Interbancaire.

**CNL** : Caisse Nationale de Logement.

**CPA** : Crédit Populaire D'Algérie.

**CR** : Capacité de Remboursement.

**CREM** : Consultation des Risques Entreprises et Ménages.

**DA** : Dinar Algérien.

**DAB** : Distributeur Automatique de Billet.

**DAT** : Dépôt à Terme.

**DGA** : Directeur Général Adjoint.

**DGSN** : Direction Générale De La Sureté Nationale.

**DR** : Durée De Remboursement. E : Echéance Globale.

**DRTO** : Direction Du Réseau de Tizi-Ouzou.

**EPIC** : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial.

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

**HT** : Hors Taxes.

**LEL** : Livret Epargne Logement.

**LEP** : Livret Epargne Populaire.

**LPA** : Logement Promotionnel Aidé.

**LPL** : Logement Public Locatif.

**LPP** : Logement Promotionnel Public.

**LR** : Logement Ruraux.

**MDN** : Ministère de la Défense Nationale.

**OCA** : Organisation Commerciale en Agence.

**PME** : La Petite Et Moyenne Entreprise

**PMI** : Petites Et Moyennes Industries

**SAA** : Société Algérienne des Assurances.

**SARL** : Société à Responsabilités Limitées.

**SGCI** : Société de Garantie des Crédits Immobiliers.

**SNMG** : Salaire National Minimum Garantie.

**SPA** : Société Par Action.

**SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire.

**TTC** : Toutes Taxes Comprises.

**TOL** : Taux d'Occupation de Logement.

**TVA** : Taxe Sur La Valeur Ajoutée.

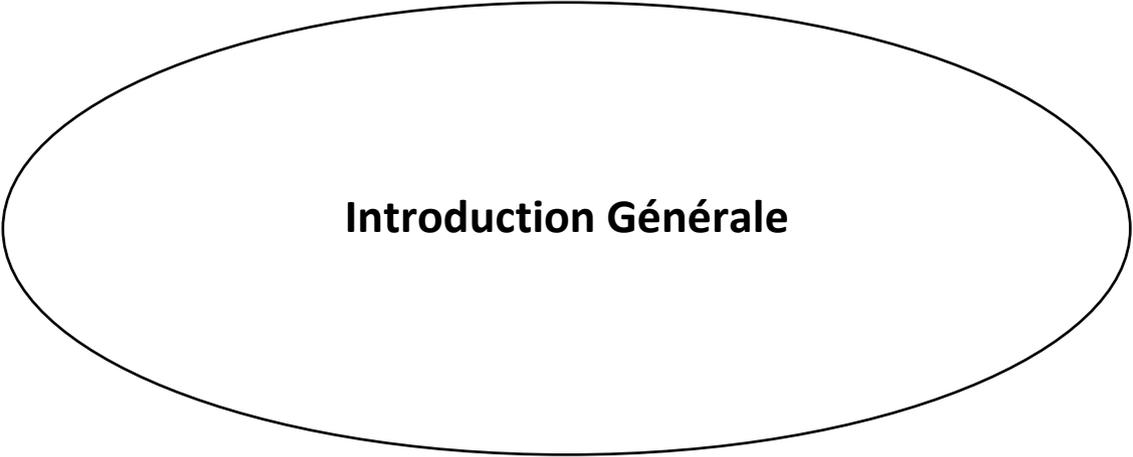
**VSP** : Vente sur Plan.

**VT** : Valeur Tabulaire

## Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre 1 : Notions de base sur la banque et le crédit bancaire.....	04
Introduction.....	04
Section1 : Généralité sur la banque et le crédit bancaire.....	05
Section 2 : Les risques et les garanties liées aux crédits bancaires.....	19
Conclusion.....	23
Chapitre 2 : Le marché immobilier en Algérie.....	24
Introduction.....	24
Section 01 : Généralités sur le marché immobilier et bien immobilier.....	25
Section 02 : La situation du marché immobilier en Algérie.....	30
Section 03 : Le financement de l’immobilier en Algérie.....	40
Conclusion.....	47
Chapitre 3 : Présentation de la CNEP-Banque et ses procédures dans le financement d’un crédit immobilier.....	48
Introduction .....	48
Section 1 : Création et historique de la CNEP-Banque.....	49
Section 2 : Organisation et missions de la CNEP-Banque.....	54
Section 3 : Les procédures de la CNEP-Banque dans le financement de logement.....	60
Conclusion .....	74

Chapitre 4 : Cas pratique d'acquisition d'un logement auprès d'un promoteur VSP	75
Introduction	75
Section 1 : Présentation du lieu de stage	76
Section 2 : Les frais et le dossier à fournir pour la demande de crédit	77
Section 3 : Présentation d'un cas pratique : achat de logement en VSP promotionnel (Bonifié) « Formule jeune »	89
Conclusion	99
Conclusion générale	100
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des annexes	
Table des matières	



# **Introduction Générale**

## Introduction Générale

---

Le développement de secteur bancaire est devenu une nécessité à toute nation moderne, les banques sont des acteurs essentiels du système de paiement d'une part, d'autres part, les banques jouent un rôle crucial pour le financement de l'économie au vu de leur mission d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et ceux qui ont besoin<sup>1</sup>. En effet, elles constituent des établissements financiers de première importance qui drainent la plus grande partie de l'épargne des ménages. Par ailleurs, depuis quelques années les banques se sont emparées du marché immobilier. En effet, l'intervention des banques dans le secteur immobilier est devenu plus indispensable, elles offrent aux clients des produits plus sûres.

De nos jours, le logement a une influence déterminante sur la qualité de vie des citoyens, il constitue pour les pouvoirs publics une préoccupation majeure à travers sa double dimension économique et sociale. A partir des années 80, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'habitat dans la croissance économique d'une part, et dans le confort et le bien-être de la population d'autre part. Se loger est un besoin vital. En effet, le logement est l'un des indicateurs incontournables permettant de mesurer le niveau du développement dans un pays donné. L'immobilier est un secteur crucial pour la vie quotidienne de chacun d'entre nous, par ailleurs, il est également un secteur déterminant de la croissance économique.

En Algérie, pendant longtemps, le financement de l'immobilier était assuré par l'Etat en sa qualité d'offreur unique vu que le logement était considéré comme un «problème social» à sa charge. Toutefois, avec la croissance démographique et l'accroissement des revenus, l'Etat s'est retrouvé dans un état d'incapacité de satisfaire les besoins de la population en matière de logement, de ce fait, pour financer efficacement ce secteur l'introduction de nouveaux acteurs est devenue plus qu'indispensable. C'est dans cet esprit, que la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) a été créée. En effet, en Algérie la CNEP-Banque joue un rôle crucial dans le développement du secteur de l'immobilier, elle constitue le principal acteur dans la collecte de l'épargne, et le financement du secteur de l'immobilier à travers ses crédits immobiliers aux particuliers et aux promoteurs privés et publics.

Notre travail de recherche s'attache à analyser le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du secteur immobilier, notre problématique est ainsi centrée autour de la question suivante :

---

<sup>1</sup> Pauline Begasse de Daheam (2020) « crise, banque et mondialisation : retour aux fondations et perspectives critiques sur l'empire de des normes bancaires » in revue droit et société, p46.

## **Introduction Générale**

---

### **Dans quelle mesure la CNEP banque contribue-elle au financement de l'immobilier ?**

La problématique générale est complétée par d'autres questionnements que nous traiterons tout au long de notre travail de recherche. Il s'agit notamment de répondre aux questions secondaires suivantes :

- 1- Quels sont les modes de financement de l'immobilier proposés par la CNEP-Banque ?**
- 2- Quelles sont les conditions exigées par la banque pour accéder au crédit immobilier ?**
- 3- Quelles sont les caractéristiques et types de crédits immobiliers ?**
- 4- Quels sont les risques et les garanties d'un crédit immobilier ?**

### **Les Hypothèses**

Pour répondre à ces questions, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

**H1 :** La CNEP- Banque offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier.

**H2 :** Les conditions d'accès au crédit immobilier auprès de la CNEP-Banque sont assez complexes.

**H3 :** La CNEP-Banque dispose de moyens diversifiés lui permettant de se prémunir contre le risque de crédit immobilier.

### **Méthodologie de recherche**

Pour bien structurer notre travail, nous avons opté pour la méthodologie de recherche suivante :

Une première étape qui consiste en une recherche bibliographique et documentaire. En effet, nous avons consulté des ouvrages, des mémoires, des sites internet afin de recueillir des informations concernant la problématique posée.

Une deuxième étape qui consiste à faire un stage pratique. En effet, pour mener notre enquête de terrain, nous avons effectué un stage pratique auprès de l'agence LAMALI de la CNEP-Banque n°207 Tizi-Ouzou.

En premier lieu, nous avons consulté divers documents qui nous ont apportés des éléments d'information sur :

## **Introduction Générale**

---

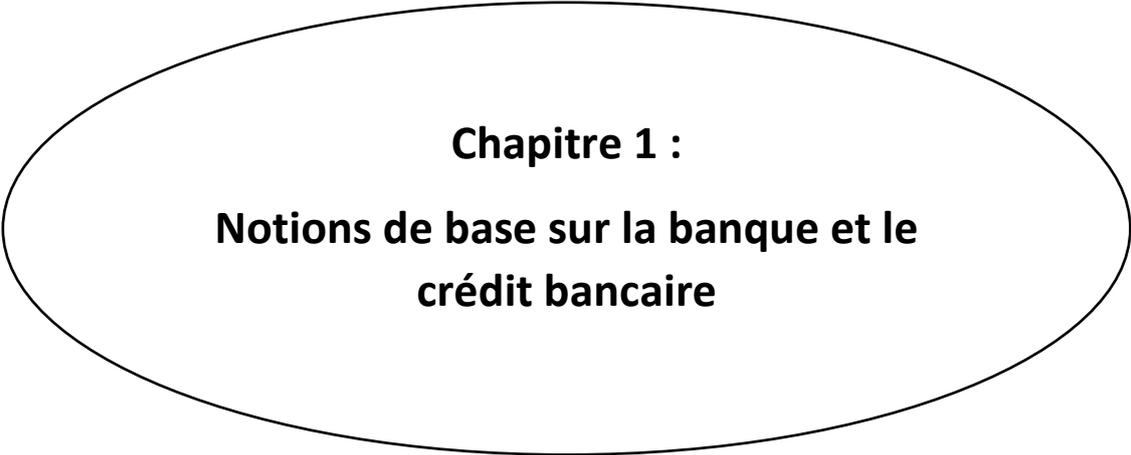
- les procédures suivies par l'agence LAMALI de la CNEP-Banque N°207 pour octroyer un crédit immobilier.
- Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier

En deuxième lieu, nous avons mené des entretiens avec certains responsables de l'agence afin d'avoir des éclaircissements sur un cas pratique, il s'agissait d'un client qui a sollicité un crédit immobilier de type VSP.

### **Plan de rédaction :**

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en quatre chapitres.

Le premier chapitre intitulé généralités sur la banque et le crédit immobilier trace un aperçu théorique, en tenant compte les différentes définitions de la banque, leurs typologies, leurs caractéristiques. Nous mettons en exergue la fonction de la banque en tant qu'institution financière qui accorde des crédits bancaires. Le deuxième chapitre est consacré à une brève présentation du marché immobilier en Algérie. Il aborde des généralités sur le marché immobilier, le bien immobilier et la situation du marché immobilier en Algérie. Le troisième chapitre porte sur le financement de l'immobilier en Algérie. Dans le quatrième chapitre, à travers un stage pratique effectué au sein d'une agence de la CNEP-Banque traite le dossier d'un demandeur de crédit à un taux bonifié, formule jeune pour l'acquisition d'un logement auprès d'un promoteur, ou nous allons essayer de décrire les procédures, les conditions d'un crédit immobilier.



**Chapitre 1 :**  
**Notions de base sur la banque et le**  
**crédit bancaire**

**Introduction**

Le financement de l'économie nécessite souvent la contribution des banques pour son développement. En effet, les banques sont considérées comme le noyau du circuit financier et surtout un partenaire habituel des agents économiques en accordant des crédits. En effet, le crédit joue un rôle important dans le développement de l'activité économique, dans la mesure où il permet d'orienter les excédents des agents à capacité de financement vers ceux en besoin de financement par leurs transformations en emplois (prêt ou crédit) et selon des conditions qui sont déterminées par la loi portant sur la gestion bancaire.

Dans le cadre de ce chapitre, nous allons tenter d'exposer quelques notions de base sur la banque et le crédit bancaire. Dans la première section, nous allons présenter la banque et les différents crédits bancaires. Dans la deuxième section, nous nous intéressons aux différents risques liés aux crédits et leurs moyens de prévention c'est-à-dire les garanties.

**SECTION 1 : Généralité sur la banque et le crédit bancaire**

Les banques sont des établissements de crédits qui jouent un rôle essentiel dans notre économie et son développement. En effet, elles permettent de satisfaire les besoins des entreprises en matière d'exploitation ou d'investissement. Elles sont le partenaire habituel des agents économiques, elles ont pour but principal de fournir des services financiers à ses clients.

**1. Généralité sur la banque****1.1. Définition de la banque**

Plusieurs définitions sont attribuées à la banque :

**1.1.1. Définition juridique**

Juridiquement, une banque est une institution habilitée à effectuer des opérations financières et commerciales c'est-à-dire : gestion de moyens de paiement ; octroi de crédit ; réception de dépôts du public<sup>1</sup>

**1.1.2. Définition économique**

*«Les banques sont des intermédiaires financiers doté du pouvoir de création monétaire c'est-à-dire de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable»<sup>2</sup>.*

Dans une économie, elle joue un double rôle<sup>3</sup> :

- Le rôle d'intermédiaire sur les marchés financiers, entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprise, Etat et collectivité locales) et les investisseurs (épargnants, fonds commun de placement, caisse de retraite, compagnie d'assurance)
- Elle crée de la monnaie par les crédits qu'elle octroie, et en achetant ceux que s'accordent entre eux les agents non financiers (traites, effet de commerce...).

---

<sup>1</sup>Beitone Alain, Chrintine Dollo, Jean-pierre Guidoni, Alain le gardez « Dictionnaire des sciences économique » Paris 1991.

<sup>2</sup>Idem

<sup>3</sup> Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011, P. 117-118.

**1.2. Les opérations de banque**

L'article 110 de la loi n°90-10 du 14/4/1990 relative à la monnaie et au crédit présente trois catégories d'opérations de banque :

**1.2.1. La collecte des ressources**

Pour le bon fonctionnement d'une banque, la collecte des ressources est indispensable, elle s'effectue grâce aux :

- Dépôts des détenteurs de capitaux (Préteur ultime) que la banque utilise pour son propre compte en opérations de prêts aux emprunteurs ultimes.
- Dépôt dans les comptes d'épargne avec rémunération.
- Souscription de bon de caisse avec rémunération.

**1.2.2. Distribution du crédit**

Les banques apportent aux agents économiques les crédits nécessaires à leurs activités de consommation ou de production. Nous distinguons plusieurs types de crédit tels que les crédits aux entreprises : crédits de fonctionnement, crédits d'investissement, Les crédits aux particuliers, crédits de trésorerie et les crédits de l'habitat ou crédits immobiliers. En effet, la banque met en relation les offreurs (Déposants) et les demandeurs de capitaux selon deux processus :

- Intermédiation bancaire : selon Gurley et Shaw (1955,1960), les banques servent d'intermédiaire entre les agents ayant un surplus de capitaux et les agents ayant un besoin de capitaux (ménages, firmes).en effet, les banques ont la capacité de transformer le capital en quantité, en échéance et en risque. Les banques ont la capacité de regrouper plusieurs petites quantités, en échéance et en risque. En effet, elles permettent aux épargnants de mettre en commun leur épargne pour accorder des crédits importants aux agents à déficit de capitaux. Elle se traduit par le passage d'un système financier orienté sur les banques vers un système financier orienté sur les marchés.
- Désintermédiation bancaire : à l'inverse, la désintermédiation bancaire vise à encourager l'accès au marché financier aux ménages et aux entreprises. Elle se traduit

par le passage d'un système financier traditionnellement orienté sur les banques vers un système financier orienté sur les marchés.

### **1.2.3. la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements**

Au sens de l'article 110 de la loi n°90-10 du 14/4/90, la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci constituent des opérations de banque.

Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds déposés auprès d'une banque et ce quel que soit le support ou procédé technique utilisé<sup>4</sup>. Les moyens de paiement sont :

- Les billets de banque
- Le chèque bancaire
- Le chèque de voyage
- Les cartes de crédit
- Les virements
- Les effets de commerce ;

## **1.3. Typologies des banques**

Selon la nature de l'activité principale qu'exerce la banque, on distingue plusieurs types qui sont :

### **1.3.1. Banque d'épargne (banque de l'immobilier)**

La fonction principale de la banque d'épargne est la collecte des ressources et le financement de l'immobilier, elle transforme cette épargne en crédit qu'elle accorde aux agents qui ont besoin de financement.

### **1.3.2. Banque de dépôt**

La banque de dépôt est définie comme étant une institution financière dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fonds à vue ou à terme. Elles sont spécialisées dans le financement d'opérations à court terme et à moyen terme. Elle

---

<sup>4</sup> Mansouri Mansour « système et pratique bancaires en Algérie » 2006, Edition HOUMA, P247.

traite principalement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, elle reçoit des dépôts et accorde des prêts<sup>5</sup>.

### **1.3.3. Banque d'investissement (d'affaire)**

C'est une banque qui est spécialisée principalement dans le financement des opérations à long terme et des opérations de prestation des services avec des grandes entreprises commerciales et industrielles. Elle reçoit des dépôts de la part des grandes entreprises. Elle travaille principalement sur les marchés, elle s'occupe aussi d'assurance et d'autres activités financières comme l'achat et la vente des titres. Elle octroie des crédits dont la durée est égale à deux ans, elle doit affecter des ressources stables ; fonds propres ou produit d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elle n'a d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent pas consentir des crédits qu'aux entreprises dans lesquelles elles ont une participation<sup>6</sup>.

### **1.3.4. Banque Universelle**

Elle est aussi appelée la banque généraliste vu qu'elle exerce toutes les activités, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialité. C'est une banque qui fait les deux activités de dépôt et de crédit à court moyen et à long terme et qui regroupe les différents types des banques tels que ; les banques de financement, des banques de détail et d'investissement et banques de gestion d'actifs.

### **1.3.5. Banque Islamique**

La banque islamique est une institution financière qui participe au financement de l'activité économique en respectant le code d'une finance fondée sur la charia. Au sein de cette banque, on retrouve un comité de charia. Ce dernier est constitué d'un ensemble de conseillers spécialisés dans la jurisprudence islamique<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup>AMOUR O. et KAB Y., « Financement des investissements », mémoire de master, option finance d'entreprise, Université de Bejaia, 2014.

<sup>6</sup>Khalidi Radia et Moussaoui Sabrina « le financement bancaire au service du crédit à la consommation » mémoire de master, option management bancaire, université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou 2017/2018.

<sup>7</sup>Bitar Mohammed, Madiès Phillipe « les spécificités des banques islamiques et la réglementation de Bale III » in revue d'économie financière, 2013, p2.

**2. Généralité sur le crédit bancaire****2.1. Définition du crédit**

Le mot crédit vient du mot grec « crédéré » qui veut dire « croire » ou bien faire confiance et croire à la parole donnée par l'emprunteur qu'il restituera après un certain délai son crédit emprunté, en d'autres termes ; le créancier fait confiance à son débiteur<sup>8</sup>.

**2.1.1. Définition juridique**

En Algérie, selon l'article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit, le crédit est défini comme suit : « Tout acte 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'aval, cautionnement ou garantie ».

**2.1.2. Définition économique**

Le crédit bancaire est l'opération par laquelle la banque met une somme d'argent déterminée à la disposition d'une autre personne appelé emprunteur. L'emprunteur en contrepartie de cette somme paye au banquier les intérêts convenus dans le contrat et lui restitue la somme initiale qu'il a emprunté<sup>9</sup>.

**2.2. Les caractéristique d'un crédit bancaire**

Les caractéristiques d'un crédit bancaire sont nombreuses, on peut citer :

**2.2.1. La confiance**

Le mot crédit vient du mot grec « CREDERE » qui signifie « faire confiance », c'est la base de toute décision principale de crédit qui existe entre le prêteur et l'emprunteur. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de l'accomplissement des obligations par son client<sup>10</sup>.

---

<sup>8</sup>HADJ SADOK T, « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.

<sup>9</sup>PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50.

<sup>10</sup>Sylvie DE COUSSERGUES, La banque : structure, marché et gestion. 2èmeed Dalloz, paris, 1996.

**2.2.2. Le temps**

Le crédit est consenti pour une certaine durée, cette durée est l'un des paramètres de classification des crédits<sup>11</sup>. Ainsi, on peut distinguer trois types de crédit :

- Le crédit à court terme : lorsque la durée ne dépasse pas (01) an.
- Le crédit à moyen terme : la durée est comprise entre un (01) an et sept(07) ans.
- Le crédit à long terme : la durée est supérieure à sept (07) ans.

**2.2.3. La promesse de remboursement**

C'est la contrepartie de la confiance qu'il fait le banquier à l'emprunteur. Cette promesse veut dire que l'emprunteur s'engage à rembourser le capital emprunté majoré d'intérêts.

**2.2.4. Le risque**

Le risque est une notion inséparable de l'idée de confiance. En effet, toute opération de crédit comporte un risque plus ou moins atténué par les garanties<sup>12</sup>. Le risque crédit est le premier des risques auxquels est confronté un établissement financier. Il consiste en la possibilité de défaillance d'une contrepartie, il désigne le risque de défaut d'un emprunteur face à ses obligations, c'est –à-dire l'incapacité de remboursement.

**2.3. Le rôle du crédit bancaire**

Le crédit joue un rôle considérable dans les économies moderne, il est considéré comme le moteur de l'économie et un facteur important participant au développement des entreprises. Il touche des domaines très diversifiés. Il répond ainsi à des besoins économiques multiples et variés. Il permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses quelques soit leurs origine. En effet, le crédit <sup>13</sup> :

- Permet d'accroître la qualité de production ;
- Met à la disposition d'une personne un pouvoir d'achat immédiat, ce qui facilite les échanges entre les entreprises et entre les entreprises et les particuliers ;
- Permet d'assurer la continuité dans un processus de production et de commercialisation ;

---

<sup>11</sup> Mansouri Mansour « système et pratique bancaires en Algérie » 2006, Edition HOUMA, P130.

<sup>12</sup> Idem, P131.

<sup>13</sup> Petit-Dutallis G. : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition Dunod ; Paris ; 1999 ; P.20.

- Est un moyen de création monétaire. En effet, les banques utilisent des ressources collectées pour consentir des crédits à leurs clients sans que pour autant cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.<sup>14</sup>

## **2.4. Les type du crédit bancaire**

La banque offre différentes crédits aux agents économiques tels que les ménages et les entreprises afin de combler leurs besoins de financement d'une part, et pour qu'ils accomplissent leurs fonctions de production, de consommation, de commercialisations, et de communication d'autre part. En fonction de la destination des crédits, on distingue :

- Les crédits d'exploitation ;
- Les crédits d'investissement ;
- Les crédits finançant le commerce extérieur

### **2.4.1. Les crédits d'exploitation**

Les crédits d'exploitation qu'on peut aussi appeler des crédits à court terme permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et /ou valeurs réalisables. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente du recouvrement de créances facturées.

Les crédits à court termes ou les crédits d'exploitations sont d'une durée inférieure à deux ans, et correspondent à la nature du besoin à financer tel que : le financement des approvisionnements en matières premières, du stockage, de la fabrication ou de la commercialisation. Ils peuvent être subdivisés en deux catégories, à savoir <sup>15</sup> :

#### **2.4.1.1. Les crédits par caisse**

Les crédits par caisse sont considérés comme crédit à court terme. Ces dernières impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme, Toutefois, on distingue entre :

- **Les crédits par caisse globaux (trésorerie)**

---

<sup>14</sup>DECLOS D. « Analyse des crédits des entreprises », édition : Economica, 1999, P128.

<sup>15</sup> Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25ème édition ; Dunod ; Paris ; 2008 ; P.286.

Ils servent, principalement, à pallier les insuffisances momentanées du fonds de roulement à couvrir le besoin de fond de roulement. L'utilisation de ce type de crédit se fait par le débit du compte courant de l'emprunteur. Ces crédits ne sont liés à aucune garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire, et c'est ce qui leur vaut le nom de crédit « en blanc » ou « personnels ». Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes, à savoir :

**- La facilité de caisse**

Elle finance les décalages de trésorerie de très courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation c'est-à-dire les rentrées et les sorties de fonds, ils apparaissent généralement en fin de mois, aux périodes de paiement de la TVA et les règlements des salariés et des fournisseurs.

L'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues qui veut dire son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées<sup>16</sup>.

**- Le découvert (avance bancaire)**

*Le mot découvert « est un terme générique qui recouvre un ensemble de concours divers, mais dans les causes doivent pouvoir être définies. Il n'est pas indispensable à la vie de l'entreprise, mais il lui permet de « mieux vivre ». De ce point de vue, il est donc destiné à compléter les moyens de financement, dans des circonstances déterminées, ce qui n'exclut d'ailleurs pas de renouvellement »<sup>17</sup>.*

Le découvert est souvent accordé pour assurer à l'entreprise un fonds de roulement lorsque les associés ne veulent apporter des fonds supplémentaires à l'entreprise, il est accordé dans l'attente d'une rentrée de fonds précise pour une durée plus longue que la facilité de caisse qui est limitée à un an mais elle peut aller jusqu'à dix-huit mois.

**- Le crédit de compagnie (crédit saisonnier)**

*« Le crédit de compagnie est un concours destiné à financer un besoin né d'une activité saisonnière »<sup>18</sup>.*

C'est un crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement.

---

<sup>16</sup>MEYSSONNIER F., « Banque : mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, P. 105.

<sup>17</sup>Boudinot A et Frabot J-C. : « Technique et pratique bancaire » ; 2ème édition ; Sirey ; Bruxelles ; 1972 ; P.105.

<sup>18</sup> Y.BERNARD et J.COLLI : dictionnaire économique et financier (édition du seuil)

**- Le crédit relais**

« Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée d'argent de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »<sup>19</sup>

Par exemple elle peut provenir cette rentrée par une augmentation ou encore une cession d'actif.

- **Les crédits par caisse spécifiques**

Contrairement aux crédits globaux, qui finance un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifique finance un poste bien déterminé de l'actif circulant (stocks et créances). Ils sont assortis des garanties réelles relatives à des affectations engagées de certains actifs. Ils peuvent prendre plusieurs formes :

**- L'avance sur marchandise**

Ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au nom de la banque, le client en contrepartie recevra un récépissé « warrant »<sup>20</sup>.

L'entreprise qui détient des marchandises en stocks, peut prendre ou demander à son banquier une avance sur ces marchandises ; et cette avance sera la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront donc affectées en gage, soit dans les locaux de l'entreprise, ou ce qui est plus sûr dans des locaux appartenant à un tiers par exemple un magasin général.

**- Avance sur marché public**

« Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture de biens ou l'exécution de travaux »<sup>21</sup>.

**- Avances sur factures**

Elle est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliés aux guichets de la banque prêteuse. Dans ce cas, la banque doit assurer l'exigibilité de la créance et la solvabilité de l'entreprise.

---

<sup>19</sup>Farouk BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Casbah Edition, Alger, 2000, P235

<sup>20</sup>Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.

<sup>21</sup> BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 238.

**- L'escompte commercial**

L'escompte peut être défini comme une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client sans attendre leur échéance ; le montant d'une remise d'effet a diminué des agios.

L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit<sup>22</sup>.

**- L'affacturage (factoring)**

L'affacturage est une opération basée sur la cession de factures qu'un exportateur détient sur des clients étrangers auprès d'une société de factoring.

**2.4.1.2. Les crédits par signature**

Un crédit par signature est un engagement du banquier envers des tiers à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, en cas où ces derniers s'avéreraient défaillants. Les crédits par signature se présentent sous trois (03) formes, à savoir<sup>23</sup> :

- **L'aval** : en se référant à l'article 409 du code de commerce, l'aval est un « engagement » fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé<sup>24</sup>.
- **L'acceptation** : c'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance. Contrairement à l'aval, le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.
- **Les cautionnements** : contrat par lequel le banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement s'engage à payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent la possibilité au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. L'objectif recherché

---

<sup>22</sup>BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007.

<sup>23</sup> Luc B-R. : « Pratique de technique bancaire » ; 21<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; 2001 ; P.280

<sup>24</sup>L'article 409 du code de commerce.

par le client dans ce type de crédit est d'espacer dans le temps le paiement, et d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.

### **2.4.2. Les crédits d'investissements**

Le crédit d'investissement (ou crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan ; C'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission socio-économique. La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans. Au-delà commence le crédit d'investissement à long terme ; crédit qui ne dépasse que rarement vingt ans. Le remboursement du crédit d'investissement est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise<sup>25</sup>.

#### **2.4.2.1. Les crédits à moyen terme**

Les crédits à moyen terme d'investissement se sont des crédits octroyés sur une durée allant de deux(02) ans à sept (07) ans. Ils sont destinés à financer les investissements légers tels que les véhicules et les machines, et de financer les biens d'équipement et les moyens de production de l'entreprise amortissables sur une durée de huit (08) à dix (10) ans. Il permet de financer le matériel, outillages et certaines constructions de faible coût dont ont besoin les sociétés industrielles.

La durée du financement ne doit en aucune manière être plus longue que celle d'amortissement du bien financé. Un financement par crédit à moyen terme ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement.

#### **2.4.2.2. Les crédits à long terme**

Les crédits à long terme se sont des crédits octroyés sur une durée de 7 à 20ans, ils financent les immobilisations lourdes et les constructions destinées à financer les immobilisations corporelles telles que les terrains et bâtiments, etc. ; et aussi l'actif incorporel tel que le fonds de commerce.

#### **2.4.2.3. Le crédit-bail (leasing)**

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les petites moyennes entreprises (PME) et les petites moyennes industries (PMI) pour le financement de matériels et, notamment, le matériel mobiles. Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de location de biens

---

<sup>25</sup>BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251.

d'équipement, de matériel, d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une partie, des versements effectués à titre de loyer »<sup>26</sup>

- **Le crédit-bail mobilier**

Comme son nom l'indique, le crédit-bail mobilier permet de financer des biens d'équipement et des matériels à usage professionnel<sup>27</sup>.

- **Le crédit-bail immobilier**

Le crédit-bail immobilier est la forme de crédit-bail qui concerne les opérations par lesquelles un établissement financier achète des biens immobiliers pour les louer à usage professionnel à des particuliers et cette opération permet au locataire de devenir propriétaire en fin de ce contrat de tout en partie du bien loué.

### **2.4.3. Les crédits finançant le commerce extérieur**

Selon toute économie, il existe des relations commerciales entre les pays du monde et l'extérieur ce qui englobe des échanges et transferts entre eux. A cet effet, les banques interviennent afin de faciliter les transactions du commerce extérieur et mettre en place des techniques pour le financement, soit pour les importations ou les exportations.

#### **2.4.3.1. Le financement des importations**

Afin de faciliter la réalisation des opérations d'importation, la banque intervient via plusieurs techniques :

- **L'encaissement documentaire** : c'est une procédure de commerce international dans laquelle interviennent trois parties l'importateur, l'exportateur et la banque. Le vendeur donne un ordre à sa banque d'encaisser une somme d'argent auprès de l'acheteur en contrepartie il lui remet les documents d'expédition. le règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite.

---

<sup>26</sup> CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005, P. 457.

<sup>27</sup> Michel ALBOUY, Financement et coût de capital des entreprises, Presse française, paris, 1990.p163.

- **Le crédit documentaire** : Le crédit documentaire est « une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte –à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis<sup>28</sup>».

#### 2.4.3.2. Le financement des exportations

En matière de financement des exportations, il existe plusieurs formes de crédits à savoir :

- **Le crédit fournisseur** : est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger<sup>29</sup>.
- **Le crédit acheteur** : il s'agit d'un crédit octroyé directement par une banque ou un groupe de banques à un acheteur étranger à moyen ou à long terme avec souvent une contre garantie de la banque. Une opération comme celle-ci comporte un contrat commercial qui est conclu entre l'acheteur étranger et l'exportateur et un contrat financier (convention de crédit) qui est signé entre l'emprunteur et la banque prêteuse.

#### 2.4.4. Les crédits aux particuliers

On peut distinguer deux formes de crédits :

##### 2.4.4.1. Les crédits à la consommation

On peut les définir comme étant un ensemble des prêts destinés aux particuliers dans le but de financer leurs besoins en dehors de l'immobilier et d'acquérir des biens de consommation durables tel que l'automobile, mobilier, électroménager. Ils peuvent aussi permettre de faire face à des besoins de trésorerie, indépendants de l'acquisition d'un bien.

##### 2.4.4.2. Les crédits immobiliers

On peut les définir comme étant un ensemble de prêts à long terme qui sont octroyés aux particuliers et destinés à financer :

---

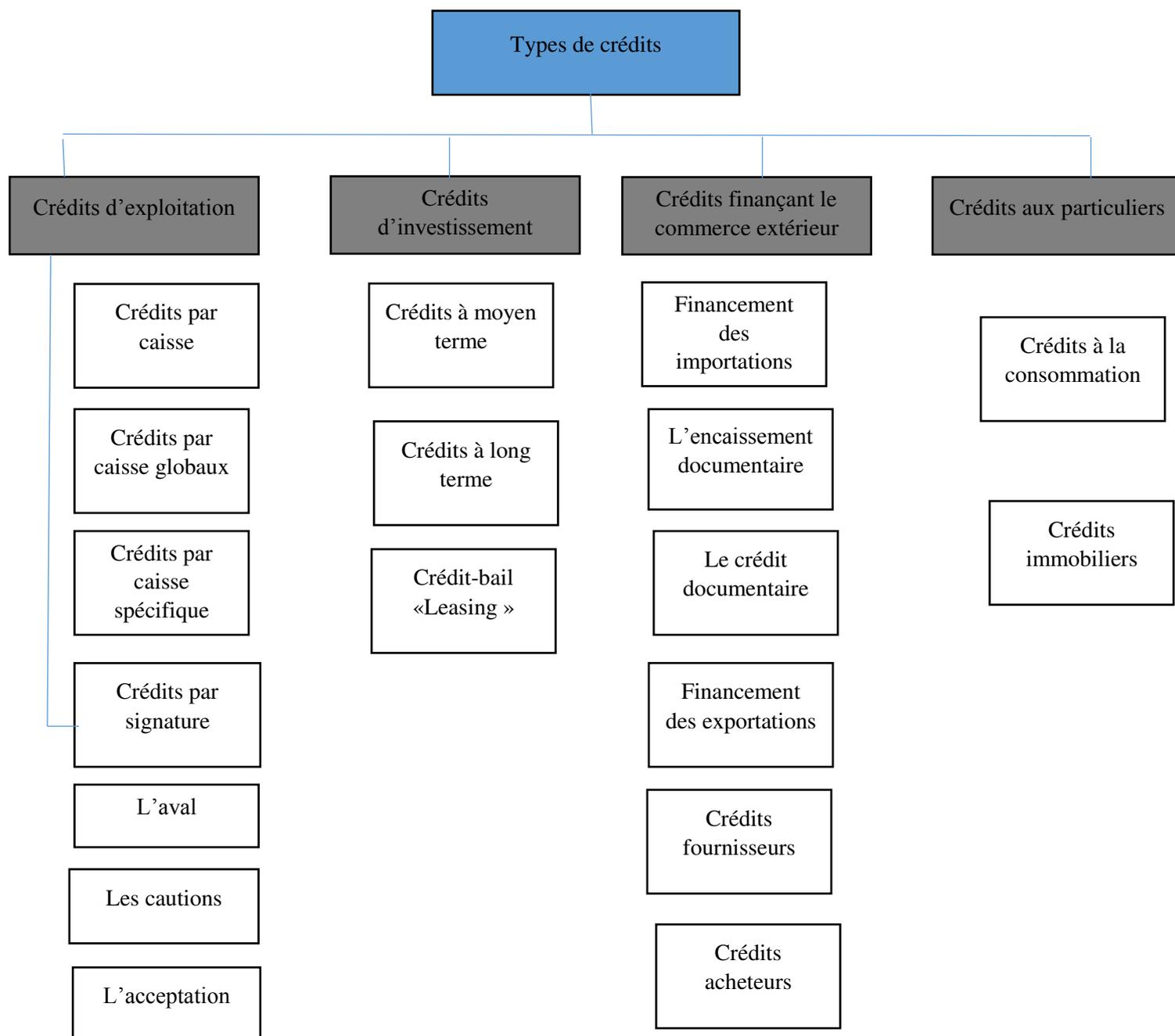
<sup>28</sup>G.Legrand et H.Martine «commerce international », 2ème édition Dunod, paris 2008, p 148

<sup>29</sup>MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris, 2001, P. 580.

- L'acquisition d'un logement
- Financement d'un terrain
- Les travaux de rénovation ou d'aménagement

Ces prêts peuvent être réalisés pour le financement de toutes les dépenses qui sont liées à l'immobilier, et plus particulièrement celle liées à l'habitation principale.

**Figure n° 01** : Typologie des crédits



Source : BENATSOU Djida Et Zaidi Sabrina, « Financement bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2017/2018.

**Section 02 : Les risques et les garanties liées aux crédits bancaires**

Le risque est inséparable du métier de banquier, mais ils peuvent les atténuer lors de l'octroi d'un crédit. En effet, pour y faire face, la banque peut exiger à ces clients des garanties qui peuvent servir comme des moyens de protection pour cette dernière.

**1. Les risques liés aux crédits bancaires**

Le temps, la promesse et la confiance qui sous entendent l'acte d crédit couvent un risque majeur : le risque de non remboursement, appelé également risque d'insolvabilité de l'emprunteur. Ce risque est inhérent à toute opération de crédit et le banquier doit nécessairement l'évaluer avant de décider de la suite à donner à la demande de financement<sup>30</sup>.

**1.1. Définition du risque**

Le risque est lié à la survenance d'un évènement que l'on ne peut prévoir qui a des conséquences importantes sur le bilan de la banque. Le risque de crédit est défini comme étant : « *le risque de crédit est le risque qu'un emprunteur ne rembourse pas tout ou une partie de son crédit aux échéances prévues par le contrat signé entre lui et l'organisme prêteur. La maîtrise du risque de crédit est au cœur du métier du banquier car il détermine la rentabilité des opérations effectuées* »<sup>31</sup>.

**1.2. Les types des risques bancaires**

La gestion des dépôts expose la banque à plusieurs types de risques

**1.2.1. Le risque de contrepartie**

Le risque de la contrepartie appelée aussi «le risque du crédit » qui désigne le risque de défaut des clients. Il représente le risque le plus courant de toute activité bancaire. C'est un risque de défaillance du client (physique ou morale) qu'on peut aussi appelé une contrepartie sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature<sup>32</sup>, le client ne sera pas capable d'honorer ses engagements.

---

<sup>30</sup> BOUYAKOUB F., « l'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah, 2000, P13.

<sup>31</sup>[https://fr.wikipedia.org/wiki/Risque\\_de\\_cr%C3%A9dit](https://fr.wikipedia.org/wiki/Risque_de_cr%C3%A9dit)

<sup>32</sup>PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

**1.2.2. Le risque de liquidité**

Il peut provenir d'une impossibilité de refinancement pour une banque alors que, parallèlement, elle aura réalisé une forte transformation de ses dépôts à court terme. La banque se retrouve donc dans une situation de ressources financières (liquidités) insuffisantes pour faire face à ses échéances à court terme (par exemple, des retraits importants de dépôts à court terme). Ce sera le cas suite à une crise de confiance à l'égard de la banque ou à une crise de liquidité générale du marché qui freinera le marché interbancaire et empêchera la banque de trouver des liquidités (Bâle III a cherché à couvrir ce risque qui s'est particulièrement manifesté lors de la crise des subprimes en 2008)<sup>33</sup>.

**1.2.3. Le risque de solvabilité**

Ce risque est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres. L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

**1.2.4. Le risque de taux d'intérêt**

Le risque de taux d'intérêt d'un établissement financier est « *le risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et hors-bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché* »<sup>34</sup>. Le risque de taux fait partie des risques majeurs et naturels auxquels sont confrontées les banques.

**1.2.5. Le risque opérationnel**

Le risque opérationnel pour la banque est le risque de pertes financières résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance des procédures (non-respect, contrôle absent ou incomplet), de son personnel (erreur, malveillance et fraude), des systèmes internes (panne informatique...) ou d'évènements exogènes (inondation, incendie...)<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> Dan Chelly et Stéphane Sébéloué « les métiers du risque et du contrôle dans la banque » Observatoire des métiers, des qualifications et de l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes dans la banque, 2004, P.20.

<sup>34</sup> Jean-Luc Quémard et Valérie Golitin « Le risque de taux d'intérêt dans le système bancaire français » in revue in revue de la stabilité financière n°6, juin 2005.

<sup>35</sup> Idem, P20

### 1.2.6. Les autres risques

Autre les risques économiques inhérents à l'activité bancaire, on peut aussi distinguer autres risques non économiques tels que : le risque systémique, le risque pays et le risque fiscal.

## 2. Les garanties liées aux crédits bancaires

Les renseignements fournis par la centrale des risques, bien que nécessaires, ne sont pas toujours suffisants en eux-mêmes pour amener un banquier à accorder un crédit. La pluralité des risques inhérents à l'activité bancaire lui recommande de rechercher des moyens juridiques et techniques pour assurer sa sécurité<sup>36</sup>. Il s'agit pour la banque d'exiger des garanties à son débiteur.

### 2.1. Définition de garantie

Une garantie est « *une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt* »<sup>37</sup>.

### 2.2. Typologie des garanties

Chaque banque exige aux clients demandeurs d'un crédit des garanties. Cette procédure permet aux banques de se protéger contre les différents risques.

#### 2.2.1. Les garanties personnelles

Sont définies comme « l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval »<sup>38</sup>

Ce sont des engagements pris par des personnes physiques ou des personnes morales, pour garantir au banquier l'exécution des obligations du débiteur, si celui-ci ne les exécute pas à l'échéance. On distingue le cautionnement et l'aval.

---

<sup>36</sup> Mansouri Mansour « système et pratiques bancaires en Algérie » éditions Houma, P.133.

<sup>37</sup> <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-garantie-credit-2188.php>

<sup>38</sup> FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.

- **Le cautionnement**

L'article 644 du Code Civil algérien stipule : « Le cautionnement est 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 »<sup>39</sup>.

Selon l'article 645 du Code Civil, le cautionnement est un acte consensuel, c'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit.

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

Il peut être simple ou solidaire.

**-Le cautionnement simple** : La caution simple bénéficie de deux avantages, qui sont le bénéfice de discussion et celui de division :

**\*le bénéfice de discussion** : le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens.

**\*le bénéfice de division** : dans le cas de la pluralité des cautions, la caution peut demander au créancier de diviser les poursuites et de ne payer qu'une partie de la créance garantie.

**-Le cautionnement solidaire**

Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion et elle est la renonciation de division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

- **L'aval**

Conformément à l'article 407 du Code de Commerce : « l'aval est l'engagement d'une personne à payer tout ou partie d'une créance, généralement un effet de commerce »<sup>40</sup>.

L'aval est « l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour une garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé »<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup>L'article 644 du code civil Algérien.

<sup>40</sup>L'article 407 du code de commerce Algérien.

<sup>41</sup>LUC BERNET ROLLAND « Principes de technique bancaire », 24<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2006, P. 174.

### 2.2.2. Les garanties réelles

Les garanties bancaires réelles confèrent à leurs bénéficiaires un droit sur un ou plusieurs biens (meubles et immeubles) appartenant à son débiteur ou à un tiers, pour assurer le remboursement du créancier en cas de non-paiement de la dette. Ces garanties confèrent au créancier un droit réel sur le bien<sup>42</sup>. Le code civil distingue deux principaux types de garanties réelles : l'hypothèque et le nantissement.

- **L'hypothèque**

L'article 882 de code civil définit l'hypothèque comme étant « *le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe* » c'est une garantie réelle

- **Le nantissement**

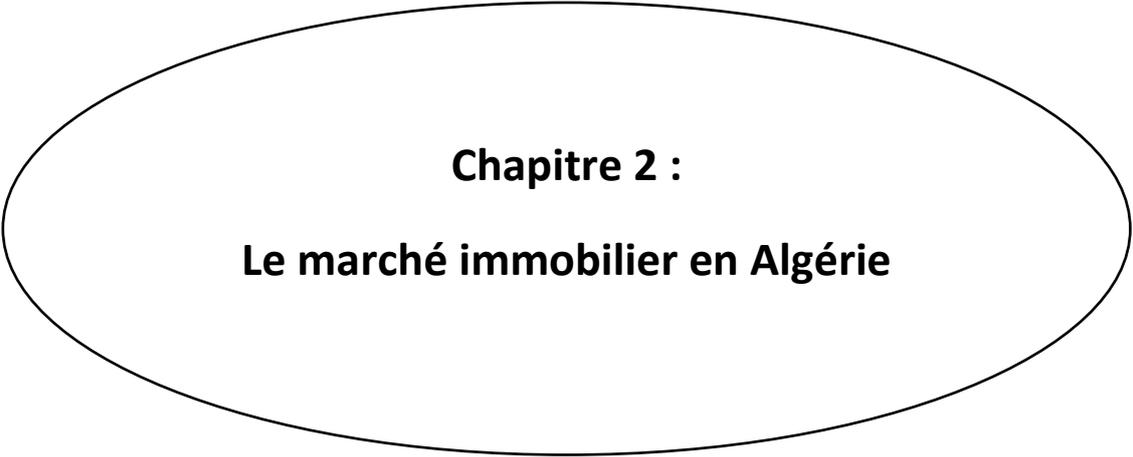
l'article 948 du code civil définit le nantissement comme « *un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce personne, choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel 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 quelques mains qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang* ».

### Conclusion

Les banques proposent une gamme large et assez importante des produits en matière de crédit afin de répondre aux besoins de sa clientèle. Quel que soit la nature et le type du crédit le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, pour se protéger contre ses risques le banquier prend des précautions et des moyens de protection qui sont les garanties.

---

<sup>42</sup> BENMESSAOUD Sofiane « les garanties des crédits bancaires : une étude comparée » mémoire de magister, université d'Oran, P.133.



**Chapitre 2 :**  
**Le marché immobilier en Algérie**

**Introduction**

Le secteur immobilier représente un levier essentiel pour le développement de l'économie d'un pays. La place de l'immobilier dans l'économie a été reconnue très tôt par les économistes, ce qui a fait de ce dernier le premier indice de la prospérité, son développement est devenu ensuite la préoccupation des gouvernants d'assurer un logement pour tous vu la demande qui ne cesse pas d'augmenter, la croissance démographique et les exigences des citoyens.

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable, ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaire à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ces derniers.

Pour cela, nous allons essayer de présenter à travers ce chapitre le bien immobilier et ses caractéristiques, ensuite, le marché immobilier et ses acteurs et enfin dans la dernière section nous allons présenter brièvement la situation du marché immobilier en Algérie.

**Section1 : Généralités sur le marché immobilier et bien immobilier**

Dans cette section nous allons présenter quelques notions relatives au marché immobilier. En premier lieu, nous allons détailler l'élément essentiel de ses échanges qui ne peut être que le bien immobilier. En deuxième lieu, nous allons aborder le marché immobilier et sa segmentation.

**1. Le bien immobilier****1.1. Définition du bien immobilier**

L'article 683 du code civil algérien définit un bien immobilier comme *« toutes chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacée sans détérioration, est une chose immobilière. Toutes les autres choses sont mobilières. Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placée dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation »*.

L'immobilier est une construction avec des fondations sur terrain. Une construction sans fondation comme un mobile home, n'est pas considéré comme un bien immobilier, et aussi c'est une réalité matérielle, physique. Néanmoins, un bien immobilier est un bien dont la construction nécessite l'octroi d'un permis de construire ou encore d'un permis d'urbanisme. Il est donc localisé, cette localisation est quasiment définitive car, par définition on ne déplace pas, ou alors très difficilement, un bien immobilier<sup>1</sup>.

**1.2. Les caractéristiques du bien immobilier**

Les biens immobiliers en général et les logements en particulier présentent des caractéristiques bien spécifiques qui sont : leur durabilité, leur hétérogénéité, leur localité et leur rôle patrimonial en tant que actif réel<sup>2</sup>.

**1.2.1. Un bien immobilier est immobile**

Cette caractéristique des biens immobiliers se comprend très facilement lorsqu'il s'agit d'un terrain. En effet, un terrain est par définition un immobile, que l'on ne peut pas déplacer. Néanmoins, les constructions sont également considérées comme des biens immobiles ne pouvant être déplacées, sauf si l'on est disposé à engager des grands coûts pour réaliser ce

---

<sup>1</sup>Didier cornul, « économie immobilière et des politiques du logement », 1<sup>er</sup> édition de Boeck supérieur s.a, 2013, page02.

<sup>2</sup> BERNARD THION « l'évaluation des actifs immobiliers ».

projet. La principale conséquence de l'immobilité des biens immobiliers est le fait que l'économie locale joue le plus souvent un rôle très important dans la détermination de la valeur des objets immobiliers. En effet, la valeur du bien est en fonction du dynamisme de l'activité économique dans la région de localisation.

### **1.2.2. Un bien immobilier est un bien durable**

Les biens durables sont des biens qui se distinguent des autres biens par trois caractéristiques essentielles :

- Ils sont discrets (ils ne peuvent être fractionnés),
- Ils représentent une partie importante du budget des ménages
- Ils rendent aux consommateurs un niveau de service pendant une longue période de temps.

Les biens immobiliers constituent des investissements à long terme, ils ont une longue durée de vie économique, ce qui implique, un emplacement financier assez important, une longue durée de son financement et une difficulté d'adopter son offre à sa demande.

### **1.2.3. Un bien immobilier est un investissement à long terme**

Deux caractéristiques font des biens immobiliers des placements à long terme : l'indestructibilité des terrains et la longue durée de vie des bâtiments ou des constructions. L'immobilier constitue le principal investissement des ménages, il est considéré comme un élément de grande importance du patrimoine des ménages, mieux encore, il est le facteur déterminant de sa formation et de sa croissance.

### **1.2.4. Un bien immobilier est un bien hétérogène**

Cette caractéristique implique que deux biens immobiliers ne peuvent jamais être identiques. Cette caractéristique est le résultat de l'unicité de chaque terrain d'une part et la possibilité d'y élever des bâtiments de forme, de volume et d'utilisation très variés, d'autre part. Deux parcelles de terrain ne peuvent pas avoir des caractéristiques. En effet, les terrains diffèrent souvent selon leur destination (immobilier résidentiel, commercial, industriel), leur implantation géographique, leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme.

**1.3. Typologie des biens immobiliers**

Chaque bien immobilier est unique. Les biens immobiliers sont destinés pour des usages précis. Selon leur destination finale, ils sont classifiés comme suit :

**1.3.1. L'immobilier résidentiel**

Est considéré comme immobiliers résidentiels toutes les immeubles dans lesquels les individus choisissent de vivre tout ou partie de leur vie.

- **Le logement** : est un local à usage d'habitation, dans lequel on se met à l'abri tels que les appartements, les villas. Il constitue une résidence principale, à usage quotidien
- **Les résidences de services** : Ce sont des résidences d'accueil de certaines catégories de personnes spécifiques, elles sont destinées par exemple aux retraités, aux universitaires...etc.
- **Les résidences de tourisme** : est un ensemble de logements « prêt-à-vivre », équipés pour recevoir une clientèle de loisirs ou d'affaires soit pour une journée ou plus tels que les auberges et les hôtels.

**1.3.2. L'immobilier professionnel**

Comprend l'ensemble des biens à usage professionnel. On y trouve principalement

-**L'immobilier commercial** : c'est l'ensemble des biens immobiliers destinés pour exercer une activité commerciale telle que les magasins, les centres commerciaux, les supermarchés, les cinémas,...

- **L'immobilier de bureau** : entrent dans cette catégorie les immeubles destinés à des activités purement administratives sans aucune manipulation de marchandises.

- **L'immobilier industriel** : ils ont pour caractéristique essentielle de recevoir les activités industrielles qui telles que la production, la transformation, à titre d'exemple on peut citer les usines, les entrepôts, les industries légères et lourdes, les ateliers de fabrication.

**1.3.3. Autres types de biens immobiliers**

Dans cette catégorie on y trouve des biens immobiliers très variés détenus par l'Etat, qui sont destinés aux loisirs, à la culture, à l'éducation, à la santé, à l'armée et à la justice tels que Les hôpitaux, les prisons, les mosquées, les cimetières, les écoles.

**2 .Le marché immobilier**

Plusieurs définitions ont été données au marché immobilier, dans cette sous-section, nous allons étudier quelques définitions et notions liées au marché immobilier.

**2.1. Définition du marché immobilier**

Le marché immobilier peut être défini comme un lieu de rencontre ou de transaction à un instant donné de la volonté d'acheter des consommateurs exprimés par leurs demandes et des désirs des producteurs exprimés par leurs offres échangent à titre onéreux des biens immobiliers<sup>3</sup>.

**2.2. Typologie du marché immobilier <sup>4</sup>**

On distingue deux(2) types du marché immobilier, à savoir :

**2.2.1. Le marché primaire**

Un marché primaire est un lieu de rencontre sur lequel sont présentés à la vente ou à la location des biens immobiliers neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable.

**2.2.2. Le marché secondaire**

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des biens immobiliers neufs ou anciens. Préalablement, vendus sur le marché primaire. Les acteurs qui interviennent sur ce marché sont, principalement, les particuliers et les agences de placement immobilier.

**2.3. Les intervenants sur le marché immobilier**

Le marché de l'immobilier fait intervenir plusieurs acteurs. En Algérie, L'Etat était pendant longtemps l'unique acteur sur le marché de l'immobilier, toutefois, face à l'incapacité de cette dernière à satisfaire une demande importante, les modes de financement se diversifient et de nouvelles institutions ont introduit le marché de l'immobilier Algérien. Ces intervenants sont :

---

<sup>3</sup>SEGAUD(M), BANVALET (C), BRUN (J) : « logement et habitat : l'état des savoirs » ; Edition, la découverte, paris, 1998, page37.

<sup>4</sup>HENTOUR .F . « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.

**2.3.1. Maitre d'ouvrage**

Maitre d'ouvrage est « *toutes personnes physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de faire réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire* ».<sup>5</sup>

Le maitre d'ouvrage peut être un particulier, un professionnel, une collectivité territoriale, l'Etat, une entreprise, une association à but non lucratif. Le maitre d'ouvrage est tenu de :

- Elaborer un plan de financement du projet
- La mettre en place les formalités administratives adéquates pour la réalisation du projet ;
- Le contrôle de l'état d'avancement des réalisations effectuées.

**2.3.2. Maitre d'œuvre**

Le maitre d'œuvre désigne la personne physique ou morale retenue par le maitre d'ouvrage afin de prendre en charge la mise en place de l'ouvrage dans le respect des conditions fixées dans le contrat. Le maitre d'ouvrage peut être un architecte, un bureau d'étude, un entrepreneur.

**2.3.3. L'assemblée populaire communal (APC)**

En Algérie, la commune joue un rôle essentiel dans le marché immobilier. En effet, elle délivre les permis de construire, les certificats de conformité, les certificats d'urbanisme, et contribue à la réalisation du logement social.

**2.3.4. L'entreprise de réalisation**

C'est une personne physique ou morale chargée de mettre en œuvre le projet sur le terrain. Cette réalisation doit se faire en respectant certaines conditions telles que la conformité de la réalisation aux plans établis par le maitre d'œuvre et le respect des clauses du contrat.

---

<sup>5</sup>Article 7 du décret législatif n°94-07du18 mai1994, relative aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte.

**2.3.5. Le promoteur**

Il désigne toute personne physique ou morale qui prend en charge la réalisation des programmes immobiliers. On distingue deux (2) catégories de promoteurs les *promoteurs publics et les promoteurs privés*.

**2.3.6. Le notaire**

L'article 03 de la loi n°06-02 du 20/02/2006, portant organisation de la profession de notaire définit le notaire comme « un *officier public, mandaté par l'autorité publique, chargé d'instrumenter les actes pour lesquels la loi prescrit la forme authentique et les actes auxquels les parties veulent donner cette forme* ». Les fonctions de ce dernier sont les suivantes :

- Faire signer les parties ;
- Examiner les titres
- Enregistrer les garanties, conformément aux conditions exigées par la banque
- Rédiger l'acte de vente, l'acte d'hypothèque ;
- Fournir un rapport final attestant une bonne, et valable hypothèque du rang exigé.

**2.3.7. Autres acteurs intervenants**

Le marché immobilier fait intervenir un ensemble d'acteurs très diversifiés autre que ceux que nous avons présenté ci-dessus, on peut citer les vendeurs et les acheteurs des biens immobiliers, l'expert immobilier, les établissements prêteurs et les organisations de contrôle, la conservation foncière, les domaines, l'apponteur géomètre .....Etc.

**Section02 : la situation du marché immobilier en Algérie**

Le secteur de l'habitat en Algérie est caractérisé par une grande pénurie de logements, ce secteur rencontre plusieurs problèmes qui sont d'ordre organisationnels, structurels mais aussi de financement. Toutes ces contraintes ont empêché ce dernier de trouver sa forme et ce en dépit de multiples actions engagées par l'Etat ainsi que par d'autres organismes. De ce fait qu'en est-il alors de notre développement ou du moins notre avancée dans l'ajustement entre l'offre et la demande ?

Pour dynamiser le marché de l'immobilier et améliorer le système de financement de ce dernier, l'Etat fait appel aux professionnels du métier : les banques (BNA, BADR, ...) et les établissements financiers à leur tête la CNEP-Banque.

### **1. Les facteurs influençant la demande de l'immobilier**

Au cours des dernières années, le secteur de l'immobilier a enregistré une croissance assez importante cependant, les prix ne cessent d'augmenter. D'après le président de la fédération nationale des agences immobilières, les prix des loyers, comme les prix de vente des terrains, villas et appartements ont largement augmentés<sup>6</sup>. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette instabilité constante des prix à savoir :

#### **1.1 .L'évolution des revenus**

Le niveau des revenus a un impact immédiat sur le niveau de la demande, car un niveau de salaire assez élevé donne plus de possibilités d'acquisition d'un bien immobilier<sup>7</sup>. En Algérie, l'évolution du salaire net mensuel était de 13,7% en 2013 contre 8,2% en 2012, 9,1% en 2011 et 7,4% en 2010<sup>8</sup>. La revalorisation qu'a connue le salaire national minimum garanti (SNMG) en janvier 2012 en passant de 15.000DA à 18.000DA ainsi que les augmentations salariales intervenues en 2010 et 2011 ont contribué à la hausse du salaire moyen de toutes les catégories. Selon l'enquête de l'ONS<sup>9</sup>, le salaire moyen net mensuel en Algérie (hors secteurs agriculture et administration) a évolué de 4,8% durant l'année 2014 pour s'établir à 37.826 dinars (contre 36.104DA en 2013), alors qu'en 2012, il était de 31.755 dinars. L'évolution globale des salaires en 2014 a été de 4,6% dans le secteur public et de 5,9% dans le secteur privé. Le salaire moyen mensuel net a été de 52.700DA dans le secteur public et de 31.000DA dans le secteur privé national. Parallèlement l'inflation affectant l'immobilier, qui a connu une ascension vertigineuse oscillant entre 400 et 600%, ce qui a induit des difficultés pour les couches moyens souhaitant l'acquisition d'un logement.

#### **1.2. L'évolution de la population en Algérie : <sup>10</sup>**

Plusieurs facteurs influencent la demande dont le facteur principal est l'évolution démographique. En effet, Il est crucial d'analyser l'évolution démographique et sa répartition

---

<sup>6</sup><http://www.loger-dz.Com/>.

<sup>7</sup>OUADAH REBRAB Saliha « la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son engagement » p.6.

<sup>8</sup>Rapport de conjoncture économique et sociale 1<sup>er</sup> semestre 2015, conseil national économique et social.

<sup>9</sup>Office national des statistiques.

<sup>10</sup>Office national des statistiques(ONS).

géographique étant donné qu'elles influencent les besoins sociaux d'un pays et qu'elles permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en matière de logements neufs.

L'évolution de la population algérienne est liée aux transformations profondes vécues depuis l'indépendance dans le cadre du processus de son développement. En 2020, La population est estimée à près de 44 millions. Les naissances annuelles dépassent le million au début janvier 2020. La hausse de la population se manifeste plus en ville qu'en campagne, la population urbaine a plus que doublé depuis 1960<sup>11</sup>.

### **1.3. Evolution du parc logement en Algérie**

Depuis l'indépendance, l'Etat mobilise tous ses efforts afin d'alléger la crise de logement.

Pour cela, l'Etat a mis en place un large programme (le programme quinquennal (2005/2009) concernant la production intense et la livraison d'un million de logements pour cette période.

Le parc du logement est en accroissement faible qui ne couvre guère la demande du marché immobilier, en effet, il est passé de 7.281.121unités en 2009 à 8.325.186d'unités afin 2014, cette augmentation n'était que de 14,34% entre 2009et 2014.<sup>12</sup>

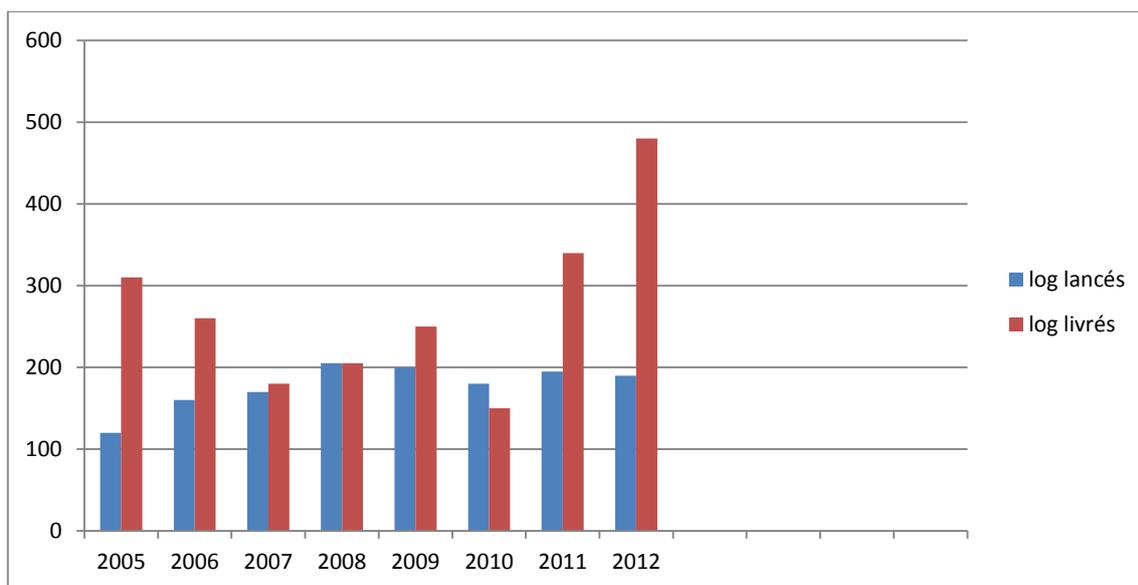
La figure ci-dessous, nous montre le nombre de logement lancés ainsi que celui des logements livrés, entre 2005 et 2012 selon le ministère de l'habitat.

---

<sup>11</sup>Agharmiou –Rahmoun Naima et Hammoutene-Aiche Ourdia (2021) « l'économie algérienne : des vulnérabilités multiples et chroniques » edition La pensée.

<sup>12</sup>Politique gouvernementale dans le domaine de l'habitat, de l'urbanisme et de la ville, septembre 2015, page 06.

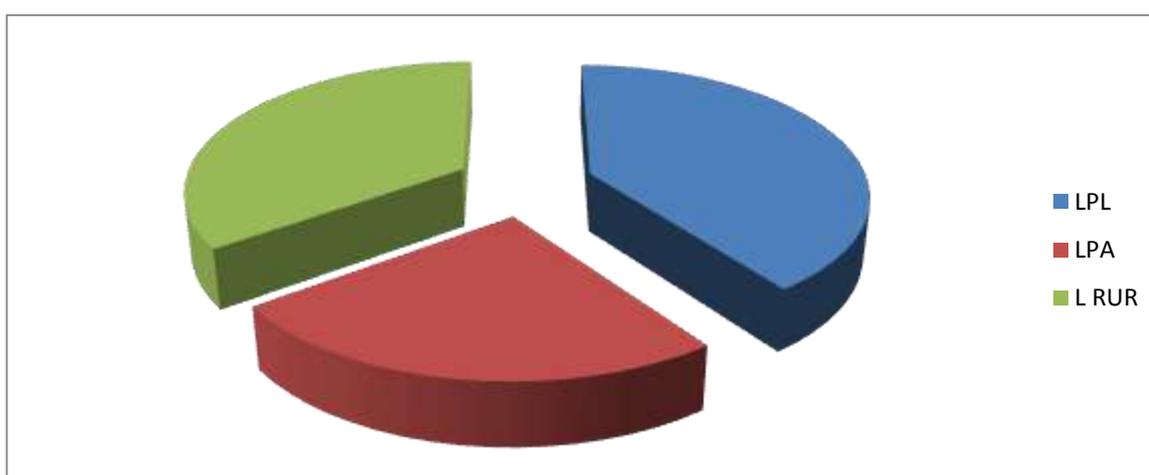
Figure N°01 : Nombre de logement lancés et livrés (2005-2012)



Source : Ministère de l’habitat et de l’urbanisme

Selon l’article de *Samir Azoug* du 2 septembre 2010, il existe un autre plan quinquennal 2010-2014, dont le programme du logement s’élève à 2000000unités dont 1,2million devraient être livrées pendant le plan quinquennal. Il est noté que la totalité du programme sera composé comme suit : 800000 LPL, 500000 LPA par l’Etat et 700000logements<sup>13</sup> ruraux aidés. La présentation graphique de ces données est comme suit :

Figure N°02 : Composition du programme quinquennal (2010-2014)



Source : article de SAMIR AZOUG du 2 septembre 2010

<sup>13</sup>Quotidien national d’information la tribune article de SAMIR AZOUG du 02 septembre2010.

Un tel programme, dont l'envergure traduit clairement la volonté de l'Etat de poursuivre l'effort de production de logement, sera soutenu par de nouvelles mesures d'incitation à l'accès au logement et à la promotion immobilière.

#### **1.4. La politique de l'habitat en Algérie**

L'objectif essentiel de la politique de l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de propriété du logement familial, prévu dans la charte nationale et la constitution. Le marché immobilier algérien a été marqué par deux grandes étapes :

- ✓ La première est caractérisée par le monopole de l'Etat, ou on ne trouve pas l'initiative privée étant donné que la loi l'interdisait, durant la période 1967 à 1986.
- ✓ La deuxième étape, une période d'ouverture de marché qui a connu le jour en 1986 et qui s'étend jusqu'au jour d'aujourd'hui, où plusieurs réformes ont été adoptées.

##### **1.4.1. Du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché**

L'amélioration du niveau de vie des algériens après l'indépendance a engendré une croissance démographique importante, dont les premiers impacts, perceptibles dès le début des années 1990, étaient l'accroissement de la demande de logement, dans une période caractérisée par l'Etat comme l'unique entrepreneur dans le secteur immobilier. Ainsi, l'évolution de la politique algérienne peut être résumée en deux grandes périodes :

- **La période avant 1986 :**

Cette période est caractérisée par une prégnance de l'Etat et de l'administration sur l'économie et une répression des mécanismes du marché ainsi que par une velléité de rupture avec l'économie mondiale capitaliste<sup>14</sup>. En effet, l'Etat était le financeur exclusif du secteur de l'immobilier. Les fonds engagés dans ce secteur étant généralement irrécupérables et ne pouvant donc pas être réinjectés pour le financement de nouveaux programmes ont mené à la crise de logement. C'est pourquoi, il a été attribué à la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) la mission de financement du logement social, mais uniquement pour les épargnants. Ce qui a encouragé les ménages à épargner plus afin d'acquérir un logement auprès de cette institution, si bien qu'entre 1973 et 1979, 75% du financement de l'habitat a été assuré par le trésor public et à 25% par la CNEP.

---

<sup>14</sup>Fatiha Talahite « réformes et transformations économiques en Algérie. Économies et finances. Université paris-nord - Paris XIII, 2010, P.6.

**1.4.2. La période après 1986**

A partir de 1986, l'Etat a décidé d'adopter une nouvelle politique de l'habitat, en introduisant le secteur privé, suite à l'incapacité de l'Etat face à une demande de plus en plus importante. Les pouvoirs publics ont limité alors leur intervention, dans cette nouvelle perspective, à la réglementation et au contrôle du marché et au soutien financier des ménages à faibles revenus. Cette période est marquée par une évolution considérable en matière de réglementation.

**1.4.2.1. La loi 86-07 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière**

La loi 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04 mars 1986. Elle visait à agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat. Elle encourageait les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels et faisait participer le citoyen à l'effort de financement de son logement<sup>15</sup>.

**1.4.2.2. la loi bancaire de 1986<sup>16</sup>**

Durant l'année 1986, l'Etat a engagées des réformes, ou il a été décidé de promulguer une loi qui définit le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit.

Cette loi du 19 août 1986 définit les banques et les institutions financières comme étant des personnes morales habilitées à exercer à titre professionnel habituel des opérations de banques. Cette loi bancaire est venue lever la spécialisation des banques afin de permettre l'épanouissement et le développement du secteur bancaire.

**1.4.2.3. La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit <sup>17</sup>**

La promulgation de la loi 90-10 avait permis la levée effective de la spécialisation des banques et établissements financiers.

Toutefois, les banques ont essayé de diversifier leurs activités mais le secteur de l'habitat est resté à l'écart de leurs objectifs. Cette réticence est due essentiellement à la nature des crédits hypothécaires, leurs durées, les risques encourus, le refinancement, ...etc.

---

<sup>15</sup>OUADAH REBRAB Saliha « la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son engagement »

<sup>16</sup>La loi n°86-12 du 19 août 1986 portant régime des banques

<sup>17</sup>Article 114, 115 : La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.

La situation critique du secteur de l'habitat a poussé les pouvoirs publics à engager des réformes d'ordre structurel, institutionnel et financier. Ces réformes avaient pour principaux objectifs d'impliquer les banques commerciales dans le financement de ce secteur par l'octroi de crédits immobiliers aux particuliers, mais aussi de créer un marché immobilier hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions de refinancements de ces crédits (la SRH)<sup>18</sup> et de leur garantie (la SGCI)<sup>19</sup>.

#### **1.4.2.4. la loi 93-03 relative à l'activité immobilière**

Cette loi est venue pour annuler la loi 86/07, qui a connu un grand échec, alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf. Dans son article 03, la loi 93/03 du 1er mars 1993 a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant<sup>20</sup>.

En 2014, la législation algérienne relative à la promotion immobilière s'est enrichie de trois (03) nouveaux textes, qui sont :

- **Décret exécutifs n° 14-180** du 5 juin 2014 modifiant et complétant le décret exécutif n°97-406 du 3 novembre 1997 portant création du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.
- **Décret exécutif n°14-181** du 5 juin 2014 fixant les conditions et modalités de subrogation du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière, aux acquéreurs de biens immobiliers couverts par une garantie de promotion immobilière.
- **Décret exécutif n° 14-182** du 5 Juin 2014 fixant les conditions et modalités de paiement, par les promoteurs immobiliers, des cotisations et autres versements obligatoires prévus par le règlement intérieur du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.

---

<sup>18</sup>SRH : Société de refinancement hypothécaire.

<sup>19</sup>SGCI : Société de Garantie du crédit immobilier.

<sup>20</sup> OUADAH REBRAB Saliha « la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son engagement »

**1.5. Le nouveau dispositif de financement du logement**

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer des logements à côté bien sûr du Trésor Public. Dans le cadre des réformes bancaires engagées par l'Etat, d'autres acteurs se sont impliqués dans le financement de l'immobilier. En plus, lors de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité<sup>21</sup>. Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

- La caisse nationale de logement (CNL).
- Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI).
- La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).
- La centrale des risques entrepris, et ménages (CREM).
- La société de refinancement hypothécaire (SRH).

**1.5.1. La Caisse Nationale de Logement (CNL)**

La caisse nationale de logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), créée par le décret législatif n° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994. Elle est placée sous la tutelle du Ministère de l'habitat et de l'urbanisme<sup>22</sup>. Selon l'article du décret législatif n°91-145, les missions de la CNL :

- De participer à la définition de la politique de financement de l'habitat social.
- Gérer les contributions et aides de l'Etat dans le secteur de l'habitat par le biais de la bonification du taux d'intérêt bancaire et des subventions dans les logements à caractère social.
- De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, pour la recherche et la mobilisation des sources de financement autres que budgétaires.
- Assurer une gestion annuelle des financements publics par l'objet de divers programmes.

---

<sup>21</sup> Idem.

<sup>22</sup> Décret n°94-111 correspondant au 18 mai 1994 modifiant et complétant le décret exécutif n° 91-145 du 12 mai 1991 portant statuts de la caisse nationale du logement (C.N.L.).

- Assurer une gestion annuelle des financements publics par l'objet de divers programmes :
  - ✓ Des logements destinés à la location-vente. (AADL).
  - ✓ Les opérations de résorption de l'habitat précaire, et réhabilitation du cadre bâti.
  - ✓ Des logements publics locatifs : pour les citoyens aux revenus les plus faibles.
  - ✓ Des logements participatifs aidés (LPA) : appelé avant logements sociaux participatifs (LSP), destinés aux citoyens ayant des revenus moyens. (Ne dépassant pas un seuil de 108 000 DA, soit six fois le SNMG)<sup>23</sup>.
  - ✓ Les logements ruraux. (LR).

### **1.5.2. Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière**

#### **(FGCMPI)**

Placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat, le fond est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Le fonds est à caractère mutualiste et ne poursuit pas de but lucratif. Le fonds a pour objet de garantir les paiements effectués par les acquéreurs et revêtent le caractère d'avance à la commande, reçus par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur plans. Il a été créé par le décret n °97-406 du 03 novembre 1997<sup>24</sup>.

### **1.5.3. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)<sup>25</sup>**

La société de garantie du Crédit Immobilier, par abréviation « S.G.C.I », est une société créée le 05 octobre 1997 au statut d'une SPA et au capital de 2.000.000.000 DA, dont les actionnaires sont les banques et les compagnies d'assurances, couvre tout établissement bancaire et financier accordant des crédits aux ménages pour l'acquisition, l'extension, l'aménagement, l'auto construction, ainsi que pour l'acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un bien immobilier contre l'insolvabilité définitive des emprunteurs. Les missions de la SGCI :

- La gestion de manière autonome, du fonds de garantie constitué des apports des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;

---

<sup>23</sup>Seuil national minimum garanti.

<sup>24</sup> Article 2, 3 et 4 du décret n °97-406 du 03 novembre 1997 portant création FGSMPI.

<sup>25</sup> Site officiel de la SGCI, [www.sgci.dz](http://www.sgci.dz)

- Le traitement de toutes les opérations de crédit aux promoteurs immobiliers en particulier les opérations financières immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son projet ou susceptible d'en faciliter le développement ou la réalisation.
- La fourniture des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières prêteuses, en prévision d'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation ;

#### **1.5.4. La centrale des risques entreprise, et ménages (CREM)**

La centrale des risques entreprise et ménage est une base de données légale de gestion publique gérée par la banque d'Algérie, qui fonctionne depuis le 15 septembre 2015, elle assure une gestion interbancaire des risque de crédits à l'aide d'un système où figure tous les prêts contractés, et les données relatives à la clientèle y compris les défauts de paiement.

#### **1.5.5. La société de refinancement hypothécaire (SRH)**

La société de refinancement Hypothécaire est une institution financière, agréé par la Banque d'Algérie, créée le 27 novembre 1997. C'est une société par actions (SPA) avec un capital social initial de 4.165.000.000DA, ses actionnaires sont : le trésor Public, les banques publiques (CPA, CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA)<sup>26</sup>. Les missions de la SRH sont :

- La contribution au développement de l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement ;
- Assurer le refinancement des banques et établissements financiers qui ont consenti des prêts au logement ;
- La participation au développement du marché financier et en particulier le marché hypothécaire en favorisant l'octroi du crédit et encourager la concurrence entre les banques et les établissements financiers.

---

<sup>26</sup>[www.srh-dz.org](http://www.srh-dz.org)

**Section 03 : Le financement de l'immobilier en Algérie**

Dans cette section, nous présenterons le financement de crédit immobilier aux particuliers et aux promoteurs ainsi que les risques liés aux crédits immobiliers.

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement des gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement. Il est assuré par la banque ou les établissements financiers soit aux particuliers, soit aux promoteurs immobiliers.

**1. Les crédits immobiliers aux particuliers****1.1. Définition du crédit immobilier aux particuliers**

Un crédit immobilier est « un prêt conventionnel à long terme, consenti par un particulier, en fonction de sa capacité à rembourser. Il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Il est garanti par une hypothèque immobilière portant soit sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur ou sur un bien immobilier appartenant à un tiers. Il est aussi de garanties additionnelles telles que l'assurance insolvabilité, l'assurance décès et l'assurance des biens »<sup>27</sup>.

**1.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers**

Les crédits immobiliers aux particuliers ont des caractéristiques bien spécifiques qu'on peut résumés ci-dessous :

**1.2.1. La quotité de financement<sup>28</sup>**

La quotité de financement représente le montant du crédit à accorder à l'emprunteur par la banque qui ne dépasse pas les 90% de l'investissement du projet car un apport personnel est exigé vu qu'il constitue une garantie supplémentaire pour le banquier et qui permet pour le client la réduction des risques et de s'assurer de la capacité de leurs épargnes. Elle est calculée sur la base du prix de cession, du devis estimatif ou de la valeur de la garantie selon le type de financement.

---

<sup>27</sup>Guide MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 322.

<sup>28</sup> La CNEP-Banque peut aller jusqu'à 100% dans le cadre d'un prêt jeune.

**1.2.2. La durée du crédit immobilier**

La durée d'un prêt immobilier est la durée calculée pour rembourser le capital emprunté et les intérêts à son montant total. Elle varie selon l'établissement prêteur qui l'impose.

Elle est déterminée en fonction de type de crédit et l'âge de l'emprunteur qui ne doit pas dépasser 75ans (70ans dans le cadre d'une location habitation), soit une durée de 30ans à l'exclusion du « prêt jeune » qui peut atteindre jusqu'à 40ans. En effet elle peut aller jusqu'à 40ans

- **La période de différé**

On peut aussi appeler cette période comme une période de « franchise», qui peut aller jusqu'à 36 mois à partir de début de son emprunt.

Elle permet de réduire l'effort de remboursement du client par une répartition mieux équilibrée de la charge financière. Il existe deux types de différé à savoir :

**-Le différé partiel :** Pendant toute la durée de différé, l'emprunteur ne paye que les intérêts dits les intérêts intercalaires et la prime d'assurance, et donc il lui restera de payer le capital initial à la fin du différé....

**-Le différé total :** Pendant toute la durée de différé, l'emprunteur ne verse rien jusqu'à ce qu'il consolide son prêt, mais à la fin du différé il devra commencer à rembourser le tout à la fois (les mensualités + les intérêts de la période de différé). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

- **La période du remboursement<sup>29</sup>**

Dans cette période l'emprunteur commence à régler ses mensualités (le capital et les intérêts) lors de l'expiration de la période de différé, le choix de mode de remboursement du capital revient au client, on distingue:

---

<sup>29</sup> MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, page 420.

**-Le remboursement « Echelonné »**

Il existe deux (02) types de remboursement échelonné :

**-Par échéance constante :**

Dans ce type de remboursement, l'emprunteur paie à chaque échéance une charge constante qui est à chaque fois la même qui comprend l'intérêt du capital restant dû et une part du capital (amortissement).

**-Par principal constant :**

Dans ce type de remboursement, l'emprunteur rembourse à chaque échéance une tranche égale du capital et il paie les intérêts sur le capital restant.

- **Le remboursement par anticipation :**

Le client peut demander le remboursement de son prêt avant échéance, soit en partie ou en totalité, suite à une rentrée des fonds exceptionnelle ou une augmentation de ses ressources. Le but du client est d'éviter le paiement des intérêts prévus jusqu'à la fin de son prêt et dans ce cas-là ce type de remboursement est un remboursement par anticipation qui peut être :

**-Partiel :** un nouvel échéancier sera établi sur la durée restante en réduisant la charge mensuelle, ou bien, la mensualité reste inchangée en réduisant la durée du remboursement sans l'établissement d'un nouveau tableau d'amortissement.

**-Total :** à cette occasion la banque réclame le paiement d'une indemnité du montant restant dû.

- **Remboursement « In Fine »**

Le remboursement du crédit se fait en totalité (capital + intérêts) à la fin de la durée du crédit bancaire. Toutefois, le client peut effectuer le paiement des intérêts pendant la durée du crédit.

**1.2.3. Le taux d'intérêt**

Les crédits immobiliers peuvent être accordés à un taux d'intérêt qui est considéré comme la rémunération qu'un emprunteur est tenu de payer à la banque en contrepartie du service effectué (le cout du crédit) qui peuvent être avec un taux d'intérêt fixe ou variable.

- **Le prêt à un taux d'intérêt fixe**

Dans ce prêt, l'échéancier de remboursement est connu d'avance, le taux d'intérêt est fixe jusqu'à la fin du crédit.

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

- **Le prêt à un taux d'intérêt variable**

Dans ce prêt, l'échéancier de remboursement varie dans le but de l'adapter à la situation du client et à la situation financière et économique du moment vu que le taux d'intérêt varie à la hausse comme à la baisse.

## **2. Les crédits immobiliers aux promoteurs :**

### **2.1. Définition d'un promoteur immobilier**

Le décret législatif n°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, relatif à l'activité immobilière à travers ces articles 2 et 3 définit le promoteur immobilier comme toute personne morale ou bien physique qui exerce l'activité de promotion immobilière. Cette dernière regroupe l'ensemble des actions concourantes à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres.<sup>30</sup>

- **Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier<sup>31</sup> :**

L'agrément de promoteur immobilier est délivré par le ministre chargé de l'habitat, après avis favorable d'une commission d'agrément de la promotion immobilière.

Nul ne peut postuler à un agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier s'il ne remplit pas les conditions suivantes :

- ❖ **Pour la personne physique :**

- être âgé de vingt-cinq (25) ans, au moins ;
- être de nationalité algérienne ;

---

<sup>30</sup> Le décret législatif n°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

<sup>31</sup> Décret exécutif N°19-243 du 8 septembre 2019 modifiant et complétant le décret exécutif N°12-84 du 20 février 2012.

- présenter les garanties de bonne moralité, et ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par la loi n°11-04 du 17 février 2011 ;
- justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;
- Les modalités de mise en œuvre du présent tiret sont précisées par arrêté conjoint des ministres chargés des finances et de l'habitat.
- Justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile et professionnelles de ses activités ;
- justifier de capacités professionnelles en rapport avec l'activité,

Il est entendu, par capacité professionnelle la possession d'un diplôme supérieur dans le domaine de l'architecture, de la construction, juridique, économique, financier, commercial ou toute autre matière technique permettant d'assurer l'activité de promoteur immobilier.

❖ **Pour la personne morale :**

- être de droit algérien ;
- justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;
- le ou les propriétaires doivent présenter une bonne moralité et ne pas être frappés d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par les dispositions de l'article 20 de la loi n°11-04 du 17 février 2011.
- le gérant de la personne morale doit répondre aux conditions de bonne moralité, de capacité professionnelle telle que fixées pour la personne physique.

## **2.2. Définition de la promotion immobilière :**

La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière : « l'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des opérations concourantes à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres »<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière.

**2.3. Les principes de financement de la promotion immobilière <sup>33</sup>****2.3.1. La quotité de financement**

Pour la bonne gestion des risques et les démultiplications des interventions financières de la banque, les promoteurs investisseurs ont limité le montant du crédit immobilier à un maximum du coût global du projet. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par le recours réduit au financement bancaire. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière.

**2.3.2. La durée du financement**

Il existe une relation directe entre le coût du logement et les délais de réalisation, ce qui implique la durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limité par la durée de réalisation du projet.

**2.3.3. La mobilisation du crédit**

Le promoteur établit et signe un planning de réalisation et de décaissement pour effectuer des différentes utilisations de la mobilisation. Chaque tranche de crédit utilisée est matérialisée par un billet à ordre souscrit par le client comportant une échéance commune qui coïncide avec la date prévisionnelle de livraison des logements. Ce billet permet à la banque de se refinancer auprès de la Banque d'Algérie et de reconstituer sa trésorerie.

**2.4. La typologie de la promotion immobilière**

Ils existent deux types de promotion immobilière :

**2.4.1. La promotion immobilière publique<sup>34</sup> :**

Les personnes morales habilitées par la loi 86-07, à réaliser des opérations de la promotion immobilière qui sont les suivantes :

- Les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités (OPGI, EPLF....)
- Les entreprises qui réalisent pour les besoins de leurs travailleurs, dans le cadre des œuvres sociales

---

<sup>33</sup> [https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m\\_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier23.html](https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier23.html).

<sup>34</sup> Loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.

-Les collectivités locales (APC)

Dans ce type de promotion immobilière, plusieurs acteurs peuvent intervenir dans son organisation opérationnelle.

#### **2.4.2. La promotion immobilière privée**

Dans les textes relatifs au secteur de l'habitat, la loi considère comme étant un promoteur privé, toute personne physique ou morale de droit privé portant sur :

-Les promoteurs privés ;

-Les particuliers auto-constructeurs à titre individuel ou organisé, au sein des coopératives, qui sollicitent le financement bancaire.

#### **2.5. Risques liés aux crédits immobiliers<sup>35</sup>**

Le crédit immobilier aux particuliers présente trois grands risques qu'il faudra prendre en considération dans l'analyse de la demande du crédit à savoir :

##### **2.5.1. Risques liés à l'emprunteur**

On distingue parmi les facteurs de ces risques :

- Refus de remboursement ;
- Revenu insuffisant au moment de la demande du prêt ;
- Perte ou diminution de revenu postérieur du prêt ;
- Accroissement de dépenses postérieures au prêt.

##### **2.5.2. Risques liés au bien immobilier**

On distingue parmi les facteurs de ces risques :

- Destruction du bâtiment ;
- Dépréciation du bien immobilier suite à des transformations ;
- Entretien insuffisant ;
- Surévaluation de la propriété ;
- Risques matériels non détectés.

---

<sup>35</sup> DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES DE BANQUE (DES Banque R 2ème Année), « montage de dossiers de crédit », 2012-2013, page 66,67.

**2.5.3. Risques liés à l'évolution du marché de logement**

On distingue parmi les facteurs de ces risques :

- Dégradation du quartier ;
- Ralentissement généralisé du marché ;
- Effondrement du marché.

**Conclusion**

Le secteur de l'habitat a commencé à prendre une place importante dans la politique de l'Etat suite à une croissance démographique importante et l'évolution des exigences des citoyens en matière du logement.

Après avoir eu recours à une politique monopolistique sur le marché de l'immobilier, l'Etat algérien a pris conscience de l'importance de la mise en place des nouvelles réformes qui permettront l'intervention de plusieurs nouveaux acteurs dans le secteur. Ces acteurs sont la CNEP- Banque, la CNL, FGCMPI, SGCI, CREM, SRH.

**Chapitre 3 :**  
**Présentation de la CNEP-Banque et**  
**ses procédures dans le financement**  
**d'un crédit immobilier**

**Introduction**

L'objectif de ce chapitre est de présenter la CNEP-Banque, il est scindé en trois sections. Dans la première section nous allons présenter la CNEP-Banque, sa création, son évolution, son organisation ainsi que ses organes de contrôle. La deuxième section est consacrée à la présentation de l'organisation et les missions de la CNEP-Banque. Enfin la troisième section sera consacrée à la présentation des procédures adoptées par la CNEP-Banque dans le financement de logement.

## Section 01 : Création et historique de la CNEP-Banque

Dans cette section, on présentera la création et l'historique de la CNEP-Banque, et ses organes de contrôle ainsi que son organigramme sur l'organisation générale

Cette section portera sur la présentation de la CNEP-Banque, et ce à travers sa création et la détermination de l'évolution historique de la CNEP-Banque en premier lieu, et puis on parlera sur l'organisation et les missions de la CNEP-Banque et les organes de contrôle.

### 1. Création de la CNEP-Banque

La CNEP Banque est une SPA au capital social de 46. 000. 000. 000 Da. Elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Son siège social se situe au : 42, rue « KHELIFA BOUKHALFA », Alger.

La caisse national d'épargne et de prévoyance dénommée CNEP était une institution financière non bancaire crée par la loi n°64-77 du 10/08/1964, dont la vacation principal était la collecte de l'épargne. La CNEP s'est vu attribuée trois (03) grandes missions, qui sont principalement :

- La collecte de l'épargne des ménages.
- Le financement de l'habitat.
- La promotion immobilière.

La première agence de la CNEP Banque a officiellement ouvert ses portes le 1<sup>er</sup> Mars 1967 à Tlemcen<sup>1</sup>. La CNEP-Banque était considérée comme un incontournable bailleur de fonds dans le secteur de l'habitat, elle finançait le secteur de l'habitat uniquement à partir des ressources financières qui provenait exclusivement des ménages. En effet, elle ne pouvait donner des crédits au-delà des ressources d'épargnes collectées, ce qui représentait d'ailleurs sa capacité potentielle de financement.

En 1997, la CNEP a été agréé en banque par le conseil de la monnaie et de crédit. Suite à cette décision, il s'est imposait à la CNEP d'adapter ses statuts, de mettre en œuvre un plan d'action institutionnel approuvé par la banque d'Algérie.

---

<sup>1</sup> <https://fr.wikipedia.org/wiki/CNEP-Banque>.

La CNEP-banque est soumise à la loi sur la monnaie et le crédit, notamment aux dispositions relatives aux règles prudentielles et au contrôle de la commission bancaire.

## **2. Historique de la CNEP banque**

La CNEP a vécu plusieurs changements au cours de son évolution, que nous allons présenter en 4 étapes :

### **2.1. Première étape : de 1964 à 1970**

Durant cette période, la CNEP-Banque a assuré un double rôle. Le premier rôle est la collecte de l'épargne des ménages sur livrets avec un taux d'intérêt de 2.8% par ans, jusqu'à 1970. Dans cette période, le réseau de collecte était constitué de deux agences seulement (Alger et Tizi-Ouzou) et elle a été assurée par les réseaux PTT. Son deuxième rôle est la distribution des prêts sociaux hypothécaires.

### **2.2. Deuxième étape : de 1971 à 1979**

Durant cette période, la CNEP-Banque est devenue un acteur incontournable dans le financement des différents programmes d'habitat en utilisant les fonds d'épargne et les fonds du trésor public. Et ce, selon les dispositions prévues dans l'instruction n°08 du 27 Avril 1971 de la direction du trésor public et aussi la mise en œuvre du compte d'épargne devise selon les dispositions de l'instruction du 17 mai 1971 et le livret d'épargne devise en 1977 avec un taux préférentiel exclusivement pour les algériens à l'étranger.

### **2.3. Troisième étape : de 1980 à 1997**

Durant cette période la CNEP-Banque s'est vue confier de nouvelles tâches qui sont comme suit :

- Accorder des crédits aux particuliers pour la construction de logements.
- Financer l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants.

### **2.4. Quatrième étape : de 1990 à ce jour**

La CNEP est érigé en société par action sous la dénomination de la CNEP-Banque. La CNEP-Banque est régie par le code du commerce et plus précisément par la loi 90.10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit. Cette période est marquée par les événements suivants :

**1997** : changement de statut de la CNEP, il est passée d'une caisse à une banque ;

**1998** : Lancement des crédits à la consommation ;

**2005** : Repositionnement stratégique sur le financement de l'immobilier

**2008** : Lancement de la Bancassurance

**2011** : Repositionnement stratégique : Financement des entreprises quelques soit le secteur d'activité

Actuellement, la CNEP-Banque occupe une place significative dans le système bancaire algérien avec des parts du marché de 23% dans la collecte des dépôts, 21% pour les crédits à l'économie et 54% pour les crédits à moyen et long terme.

### **3. Les organes de contrôle de la CNEP**

La CNEP est gérée par un conseil d'administration composé d'un président nommé par décret et cinq (05) administrations qui représentent les divers ministères impliqués dans sa gestion, soient :

- Le ministère de l'intérieur ;
- Le ministère de l'économie national et des finances ;
- Le ministère de reconstruction, des travaux publics et de transport ;
- Le ministère des affaires sociales ;
- Le ministère des postes et de télécommunication.

Le conseil d'administration est chargé de :

- décider de son organisation générale, et arrête les règlements intérieurs sur propositions du directeur générale ;
- décider des actions judiciaires à introduire ;
- déterminer les conditions générales des opérations effectuées dans le cadre de statut et il arrête le budget ;

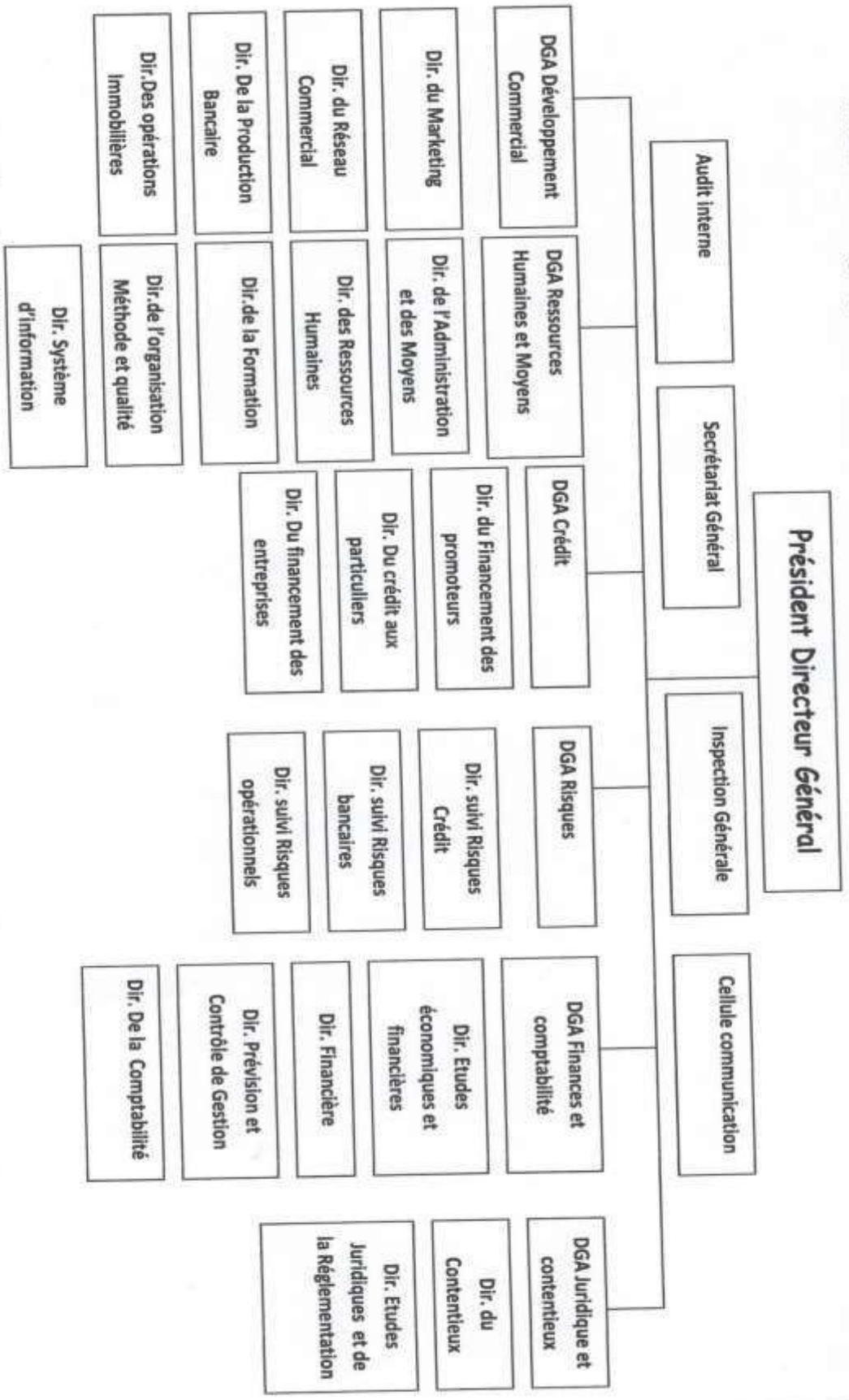
#### **4. Organigrammes sur l'organisation générale de la CNEP**

La direction du réseau de Tizi-Ouzou consiste le maillon intermédiaire entre les agences implantées au niveau des wilayas de TIZI-OUZOU, BEJAIA et BOUIRA et la direction générale de la CNEP.

Le réseau de TIZI-OUZOU à démarrer le 01-01-1992 pour certaines fonctions financières importantes à l'échelle régionale. En outre, la direction du réseau CNEP de TIZI-OUZOU exerce les fonctions de directions d'assistance et de contrôle.

La direction du réseau de TIZI-OUZOU (D.R.T.O) est structurée en différents département ; ces départements sont aussi structurés en service. L'organigramme ci-après nous permet d'avoir une vue d'ensemble sur la structure générale de la CNEP-banque :

Organigramme de l'organisation générale de la CNEP



---

## Section 02 : Organisation et missions de la CNEP-Banque

La banque doit avoir une organisation appropriée en vue d'assumer son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux, et accomplir d'autres services à ses clients.

Chaque banque dispose d'une structure propre et les attributions de chaque service ainsi que leurs dénominations varient d'une banque à une autre. Ainsi, l'objet de cette section est de présenter l'organisation de la CNEP-Banque ainsi que ses différentes missions.

### 1. Organisation des structures de la CNEP-Banque

La CNEP est structurée comme suit :

#### 1.1.La direction générale

Le siège de la banque est composé de la direction générale ainsi que les directions centrales spécialisées dans les opérations bancaires et techniques. La direction générale dresse la politique de la banque et assure la coordination des activités de l'ensemble des directions.

#### 1.2.La direction régionale ou de réseau

La direction du réseau est une structure hiérarchique et de soutien aux agences implantées au niveau de sa circonscription territoriale. Définie par voie réglementaire, elle assure à l'échelle régionale toutes les fonctions déléguées par la Direction Générale.

Cette direction anime et contrôle le travail des agences. Elle est organisée en départements ou services spécialisés dans :

- L'animation commerciale,
- Le crédit,
- le contrôle
- L'administration.

#### 1.3.L'agence

L'agence constitue le noyau de la banque, elle est en relation directe avec la clientèle. Elle est chargée de servir le client à travers :

- L'ouverture de comptes

- la distribution des crédits ainsi que les différents produits (services) qu'elle met à la disposition de ses clients.

Elle est chargée de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille de la clientèle. Son activité s'inscrit dans le cadre du développement de la région.

L'agence est organisée en fonction des services qu'elle assure au profit de ses clients. En effet, d'après l'article 4 de la DR n° 998/2005 relative à l'organisation des agences, les agences peuvent être classées en trois types (A, B et C) en tenant compte des critères suivants :

- La taille
- Le niveau de son activité
- Les missions qui lui sont assignée

Actuellement la CNEP-Banque ne tient pas compte de ces classifications.

Dans l'objectif de mettre en pratique une vision plus commerciale au sein de la banque, une nouvelle organisation interne des agences «OCA» est mise en place. Entrée en vigueur le 01 juillet 2013, cette organisation a pour objectif d'optimiser l'utilisation des ressources humaines. Il permet de libérer le temps adéquat aux commerciaux afin qu'ils aient plus de disponibilité pour connaître la clientèle et pour mieux vendre les produits.

L'OCA prévoit l'organisation de l'agence en deux pôles qui sont :

- Le front office qu'est destiné à la réception des clients
- Le back office destiné au traitement des opérations transmises par le front office.

## **2. Les activités et missions principales de la CNEP Banque**

Selon les termes de la loi n°64-227 du 10/08/1964<sup>2</sup>, les tâches de la CNEP-Banque sont les suivantes :

---

<sup>2</sup>La loi n° 64-227 du 10 août 1964 portant création et fixant les statuts de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance

## 2.1. Collecte de l'épargne

La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux réseaux :

- Le réseau propre à la CNEP banque réparti à travers tout le territoire national ;
- Le réseau postal composé de 3204 points de collectes répartis sur les 48 Wilayas.

Les produits de placement offerts à la clientèle sont :

- Le livret d'épargne logement (LEL) : à un taux créditeur de 2% annuellement.
- Le livret d'épargne populaire (LEP) : à un taux créditeur de 2.5% annuellement.
- La carte interbancaire (CIB) : c'est un instrument de paiement qui permet d'effectuer des retraits sur les distributeurs automatique de billet (DAB).
- La carte épargne (CE) : elle remplace le (CEL et LEP) en 2013 ;
- Les placements à terme (bon de caisse, dépôt à terme) ;
- Le compte RASMALI<sup>3</sup> qui est un compte de dépôt sans intérêt.
- D'autres ressources à une collecte à travers les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants et de chèque ouvert aux entreprises et aux particuliers ;

On peut prendre comme exemple : Le compte chèque est un compte de dépôt à vue non rémunéré destiné aux personnes physiques souhaitant domicilier leur salaires, il est aussi ouvert automatiquement pour les clients voulant contracter un crédit c'est le compte courant commercial est un compte de dépôt à vue non rémunéré destiné aux personnes physique ou morale justifiant d'une activité commerciale.

## 2.2. Les crédits à la clientèle

Le financement accordé par la CNEP-banque est de diverses natures, il est destiné aux particuliers et aux entreprises. En effet, elle propose plusieurs types de crédits à savoir :

- Les crédits d'investissement,
- les crédits promotionnels,
- les crédits aux entreprises

---

<sup>3</sup>Les livrets d'épargne ainsi que le compte RASMALI sont adossé au carnet d'épargne qui est actuellement remplacé par la carte d'épargne à piste magnétique, et le compte RASMALI est un compte de dépôt sans intérêt.

- les crédits aux particuliers.

Elle finance les investissements dans tous les secteurs d'activité économique et elle assure la quasi-totalité des financements bancaires consacrés au secteur de l'habitat tels que :

- Prêt à la construction.
- Le crédit location habitation.
- La location-vente.
- Les produits à marge.
- Le crédit à la consommation.

### **3. les crédits proposés par la CNEP-Banque**

Les crédits proposés par la CNEP-Banque sont très variés. Nous allons les présenter

#### **3.1.Type des crédits bancaires**

##### **3.1.1. Le crédit location habitation<sup>4</sup>**

Ce type de crédit est accordé aux personnes physiques pour le paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'un bien immobilier à usage d'habitation. Les caractéristiques de ce type de crédit sont les suivantes :

- La durée du bail est comprise entre 12 et 24 mois
- Le montant maximum du crédit est fixé à 1 000 000 ,00 DA ;
- le taux d'intérêt est fixé à 7%.

##### **3.1.2. La location-vente**

Le crédit location-vente est une modalité d'accès à un logement, avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location, fixée dans le cadre d'un contrat à titre d'exemple le programme AADL.

##### **3.1.3. Crédit «Rachat de créance»<sup>5</sup>**

Il est entendu par «Crédit Rachat de Créance» tout crédit destiné à solder une dette relative à un crédit immobilier, contractée par une personne physique auprès d'une autre banque et de se

<sup>4</sup> Décision réglementaire n°1373/2013 du 26 août 2013.

<sup>5</sup> Décision réglementaire n°1303/2012 du 12/01/2012.

subroger dans les droits de cette dernière, avec tous les attributs, accessoires, garanties (et exceptions) attachés à cette créance.

#### **3.1.4. Le prêt complémentaire**

Dans le cas où les constructions sont inachevées, et que le montant de prêt initiale a été utilisé, les bénéficiaires peuvent aspirer à un prêt complémentaire destiné uniquement à l'achèvement des travaux de construction, d'extension ou surélévation d'une habitation individuelle. Le crédit à l'aménagement est exclu.

#### **3.1.5. Le prêt «jeune »**

Le prêt hypothécaire jeune a été mis en place par la CNEP-banque à partir de janvier 2008, proposant des conditions avantageuses telles que : le financement à 100% du prix initial du bien immobilier, pour une période de 40 ans, dont la limite d'âge est de 75 ans, et un différé de 12 mois pour l'acquisition de logement.

En ce qui concerne l'acquisition en vente sur plans, la formule jeune prévoit un financement à 100% du prix de cession du logement transcrit sur la décision d'affectation établie par le promoteur, lorsque celui-ci est égale ou inférieur au prix prévisionnel mentionné sur l'attestation de garantie du FGCMPI.

Ce prêt est accordé à toute personne physique âgée de moins de 40 ans à la date de la demande du crédit, la date du titre de dépôt faisant foi, et ayant un revenu permanent.

Ces prêts sont accordés avec les taux d'intérêts préférentiels de 6% pour les non épargnants, et 5% pour les épargnants.

#### **3.1.6. Le crédit-bail (leasing)**

L'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail stipule en son 8eme article que « le contrat de crédit-bail immobilier est un contrat en vertu duquel une partie désignée par l'expression le (crédit bailleur) donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression (Le crédit-preneur ), des biens immobiliers à usage professionnel qu'elle a achetés ou qui ont été construits pour son compte, avec la possibilité pour le crédit-preneur, au plus tard à l'expiration du bail, d'accéder à la propriété de tout ou partie des biens loués dans l'une des formes ci-dessous :

- par cession, en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- ou, par une acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel ont été édifiés le ou les immeubles loués ;
- ou, par transfert de plein droit de la propriété des biens édifiés sur le terrain appartenant au crédit-preneur.

Le crédit-bail (MELK IDJARI) été introduit à la CNEP-banque en janvier 2006 par la DR n°1031/DG/2006, abrogée et remplacée par la décision réglementaire N°1444/2015 du 27/12/2015 ayant pour objet la mise en place et la commercialisation du crédit-bail suivi par la note d'instruction 02/2016 du 28/02/2016 expliquant les modalités de traitement de celui-ci.

### 3.1.7. Le crédit à la consommation<sup>6</sup>

Le crédit à la consommation a été réintroduit par l'article 88 de la loi de finance 2015, il est adressé exclusivement aux biens produit localement.

La CNEP-banque lance le crédit à la consommation par la décision réglementaire n°1448/2016 entrée en vigueur le 07/02/2016. Ce type de crédit est destiné aux :

- Particuliers souhaitant acquérir des véhicules
- de tourisme et de biens mobiliers (équipement informatique, électroménagers, mobilier à usage domestique, céramique sanitaire).

La CNEP-Banque exige certaines conditions afin de bénéficier de ce type de crédit tels que :

- Etre un résident algérien.
- Avoir un revenu mensuel régulier ou permanent (égal ou supérieur à 26000 DA).
- Avoir un apport personnel de 30% du montant sollicité (la quotité est fixée jusqu'à 70% du prix de vente en TTC du/des produit(s) pour les particuliers.
- Avoir un apport personnel de 80% pour le personnel DGSN (Direction Générale De La Sureté Nationale) et à 90% pour celui MDN « c'est-à-dire : personnel du Ministère de la Défense Nationale »)

---

<sup>6</sup><http://www.algerie-eco.com/index.php/2016/09/18/cnep-banque-lance-credit-a-consommation-taux-dinteret-de-7-epargant-s>

### Section 03 : Les procédures de la CNEP-Banque dans le financement de logement

Les entreprises et les citoyens rencontrent plusieurs difficultés dans leurs vies quotidiennes afin d'obtenir des prêts à long terme, leur permettant d'acquérir ou de construire des habitations. La CNEP-Banque était la seule institution financière qui offre des prêts immobiliers aux détenteurs d'épargne auprès de l'Etat dans le financement du secteur de l'immobilier.

Il existe une concurrence entre les banques par la proposition de ces meilleurs critères de sélection des candidats aux prêts hypothécaires sans difficultés majeures en essayant sa gamme de produits.

#### 1. Crédits immobiliers aux particuliers

##### 1.1. Définition

Le crédit immobilier aux particuliers est *«un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, et garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou autre bien de substitution de même valeur ou plus»<sup>7</sup>.*

C'est donc, le concours financier de la banque accordé à son client pour la réalisation d'un projet immobilier, qu'il soit à la construction, l'acquisition ou l'aménagement d'un bien immeuble. Ce même bien sera affecté en garantie hypothécaire, ou à défaut un bien de substitution sera hypothéqué.

##### 1.2. Les conditions préalables pour l'obtention d'un crédit immobilier bancaire

Selon notre enquête menée à la CNEP-Banque, le crédit n'est pas un droit. En effet, il existe plusieurs conditions d'accès aux différents crédits octroyés par cette banque, nous pouvons les résumer comme suit :

- Avoir la capacité juridique de contracter un prêt (être majeur ou émancipé) et les capacités mentales ;
- Avoir l'âge de majorité et ne pas dépasser les 70 ans ;
- Avoir la nationalité algérienne (soit résident ou non résident)

---

<sup>7</sup>MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 322.

- Avoir un revenu ; dans le cas d'un CDI<sup>8</sup> permanent le salaire doit être au minimum 20000.00 DA ; et dans le cas d'un CDD<sup>9</sup> il doit avoir 24 mois révolus qui veut dire au moins 24 mois dans une entreprise ;
- Etre solvable : justifier d'une capacité de remboursement suffisante (18 000.00 DA) ;
- Le bien immobilier à financer doit être situé en Algérie.

### 1.2.1. Dans le cas d'un épargnant

Pour qu'un client ait la qualité d'un épargnant, il doit être titulaire d'un livret épargne logement (LEL) ou d'un livret épargne populaire (LEP), ouvert depuis au moins une année et capitalisant au moins 2000.00DA d'intérêts<sup>10</sup>.

Les postulants qui disposent d'un LEL bénéficient d'un taux d'intérêt privilégié qui est de 5%. Pour les personnes moins de 40 ans et de 5.75% pour ceux qui ont plus de 40ans.

Pour les titulaires d'un LEP le taux d'intérêt est de 5% pour les personnes moins de 40ans et 6.25% pour les personnes âgées de plus de 40 ans.

### 1.2.2. Dans le cas de la codébiton

La codébiton est une formule qui permet d'augmenter la capacité de remboursement afin d'obtenir un crédit immobilier suffisant (montant plus important), et cela à partir de revenu d'une autre personne physique qui participe à l'obtention du crédit qu'on peut appeler le *co-emprunteur*. Cette formule a été mise en place par la CNEP-Banque en juin 2003, elle est composée de :

- **L'engagement solidaire**

Permet à la banque de poursuivre, en cas de non remboursement, ensemble ou séparément chacun des Co-emprunteurs en vue de rembourser leurs dettes.

---

<sup>8</sup> CDI : contrat à durée indéterminée.

<sup>9</sup> CDD : contrat à durée déterminée.

<sup>10</sup>Les intérêts personnels ou cédés ayant déjà été utilisés pour des crédits épargnants sont réputés consommés et ne peuvent plus servir à des nouveaux crédits.

- **L'engagement indivisible**

L'engagement de chaque emprunteur porte sur le remboursement de la totalité du montant de la dette contractée.

### 1.2.3. Dans le cas d'un cautionnement

L'article 644 du code civil Algérien définit le cautionnement comme « *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* ».

Le cautionnement peut être défini comme étant un contrat par lequel une personne s'engage à se porter garante auprès de l'emprunteur. L'acceptation de la caution dépend des conditions suivantes :

- ✓ La caution est une personne qui s'engage envers un créancier de couvrir le crédit du débiteur principal si ce dernier ne satisfait pas ses obligations à l'échéance. Son acceptation dépend de certaines conditions qui se déterminent dans la relation entre le principal débiteur et la caution d'un lien de parenté ;
- ✓ Avoir un revenu stable et régulier
- ✓ Une domiciliation située en Algérie
- ✓ La souscription d'une police d'assurance vie pour le montant total du crédit accordé par la caution.

**NB :**

- Si le débiteur principal ou le conjoint possède la qualité d'épargnant, le taux d'intérêt y afférent peut être appliqué ;
- Le bien immobilier objet de financement doit être la propriété du principal débiteur ;
- Pour la détermination de la durée de crédit, on prend l'âge de la personne la plus âgée et chacun de ces deux personnes doit souscrire une assurance contre le risque décès.

### 1.3. Typologies des crédits immobiliers offerts par la CNEP-Banque

La CNEP-Banque offre une gamme très diversifiée de crédits immobiliers aux particuliers, on peut classer comme suit :

### 1.3.1. Les crédits à la construction

Les crédits à la construction sont des crédits destinés pour le financement de la réalisation d'un projet de construction soit :

- ✓ Pour son propre compte
- ✓ Pour le compte du conjoint
- ✓ Un ascendant âgé

#### 1.3.1.1. Les conditions des prêts à la construction

Selon les informations recueillis durant notre stage effectué à l'agence LAMALI N°207 de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, plusieurs conditions doivent être réunies pour l'obtention des prêts à la construction, il faut :

- Avoir un livret foncier
- Avoir un acte de terrain ;
- Avoir un certificat de possession ;
- Avoir un permis de construction ;
- Avoir un certificat négatif de l'hypothèque ;
- Avoir un rapport d'expertise et un devis estimatif et quantitatif des travaux à réaliser ;
- Avoir un acte de propriété.

#### 1.3.1.2. Les types des prêts à la construction

- **Prêt pour la construction d'une habitation individuelle**

Ce prêt est destiné au financement de la construction d'une habitation individuelle pour son propre compte, pour le compte du conjoint ou pour le compte de l'ascendant âgé (plus de 75 ans).

- **Prêt pour la construction d'un logement dans le cadre d'une coopérative immobilière**

Ce crédit finance la construction d'une habitation réalisée dans le cadre d'une association, dans laquelle s'organisent des citoyens pour bénéficier d'assiette financière destinée à la construction de logements pour leurs propres comptes et non pas destinés à la vente.

- **Prêt pour l'extension ou la surélévation d'une construction déjà existante**

D'après les informations qu'on a obtenues au cours de notre stage, ce type de crédit est destiné au financement des travaux d'agrandissement d'une habitation individuelle sur le plan horizontal ou vertical, soit par l'ajout de quelques pièces dans l'habitation ou par l'agrandissement et l'élargissement des pièces déjà existante dans l'habitation.

- **Prêt pour l'aménagement d'un logement**

Le crédit pour l'aménagement est destiné au financement des travaux de rénovation et embellissement d'une habitation, travaux intérieurs lorsqu'il s'agit d'un appartement, travaux intérieurs et extérieurs lorsqu'il s'agit d'une habitation individuelle (villa). Les travaux d'aménagement concernés par ce type de crédit sont ceux qui ne nécessitent pas la délivrance d'un permis de construire ou d'extension/surélévation.

### **1.3.2. Les crédits à l'accession**

Les crédits à l'accession se sont des crédits destinés pour le financement de l'acquisition pour son propre compte tels que :

- Prêt pour l'acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier ou d'un particulier ;
- Prêt pour l'acquisition d'un logement selon la formule de vente sur plans (VSP) ;
- Prêt pour l'acquisition d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- Prêt pour l'acquisition d'un local à usage commercial ou professionnel ;
- Prêt pour l'acquisition d'un terrain à bâtir.

#### **1.3.2.1. Les conditions des crédits à l'accession**

Pour acquérir un logement, le client doit respecter plusieurs conditions tels que :

- Avoir un acte de propriété ;
- La surface de bien ne doit pas dépasser 1000 m<sup>2</sup> ;
- Dans le cas de l'acquisition d'un terrain, il doit être destiné à la construction.
- Avoir un négatif d'hypothèque qui veut dire que le bien doit être propre.

- L'exigence de premier rang à l'inscription hypothécaire qui veut dire que la CNEP-Banque n'accepte pas le 2eme rang, elle exige toujours le premier rang.

#### 1.3.2.2. Les types des crédits à l'accession

- **Prêt pour l'acquisition d'un logement neuf (fini) auprès d'un promoteur immobilier**

Ce prêt est destiné au financement de l'acquisition d'une habitation neuve auprès d'un promoteur immobilier financé ou non par la CNEP-Banque. La décision de l'attribution de logement se fait en fonction de salaire de l'acheteur. En effet, le taux d'intérêt varie en fonction du revenu (1% et 3% et 6%)

- **Prêt pour l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier**

Ce prêt est destiné au financement de l'acquisition d'une habitation soit fini ou semi-fini avec des papiers, ou d'une construction en cours de réalisation, auprès d'un particulier (personne physique) ou auprès d'une personne morale (entreprise- société – etc.).

- **Prêt pour l'acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement**

Ce prêt est destiné au financement de l'acquisition d'un terrain auprès d'un particulier (personne physique) ou auprès d'une agence foncière (personne morale), destiné à la construction d'une habitation.

- **Prêt pour l'acquisition d'un logement dans le cadre de la vente sur plans**

Ce prêt est destiné au financement de l'acquisition d'un bien immobilier qui est un produit proposé par la CNEP-Banque, il représente un moyen de vendre un bien immobilier à usage d'habitation, commercial ou industriel qui est en cours de réalisation ou bien elle n'est pas encore lancés du tout.

#### ✓ **Caractéristiques de la VSP**

- Un contrat de vente sur plan est lui-même l'acte de vente, c'est-à-dire que la vente a lieu dès la signature du contrat VSP contrairement au contrat de réservation ;
- Le contrat de VSP doit être établi devant le notaire et conforme aux dispositions légales ;
- Ce contrat doit être établi publié et enregistré.

- Le promoteur doit souscrire une «attestation de garantie» au niveau du FGCMPI.

✓ **Les conditions et modalités de mobilisation**

Selon la note d'instruction 12/2016 du 24/07/2016 portant les nouvelles conditions et modalités de financement des acquéreurs des biens immobiliers dans le cadre de la vente sur plans, la mobilisation du crédit s'effectue en cinq tranches<sup>11</sup> maximum conformément aux modalités et les limites définies réglementairement dans l'attestation de garantie du FGCMPI. Les taux des tranches à mobilisées sont représentées par le tableau suivant :

**Tableau N°01 : Conditions et modalités de déblocage dans le financement de la VSP**

<b>Etat d'avancement des travaux</b>	<b>taux</b>
A la signature du contrat VSP	20%
A l'achèvement des fondations	15%
A l'achèvement des gros œuvres y compris l'étanchéité, les cloisons extérieures	35%
A l'achèvement des travaux en tous corps d'état, y compris le raccordement aux voix et réseau divers ainsi que les aménagements extérieurs	25%
A la signature du procès-verbal de prise de possession	05%

#### **1.4. Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers**

Les crédits immobiliers aux particuliers ont des caractéristiques bien spécifiques, elles peuvent être résumées en ce qui suit :

<sup>11</sup>Si le contrat de vente sur plans notarié est conclu avant l'octroi du crédit, la mobilisation s'effectue en quatre tranches maximum.

**1.4.1. Les quotités de financement**

La quotité représente une limitation du montant du crédit accordé, elle ne dépasse généralement pas les 90% de l'investissement du projet. Elle permet pour la banque la réduction et la gestion des risques et de s'assurer de la capacité de l'épargne du client. Elle permet la diminution du coût de cession des logements. En effet, à chaque prêt correspond un taux de financement, ces taux sont représentés par le tableau suivant selon la catégorie de prêts :

**Tableau N°02 : Quotités de financement**

Catégorie de prêts	Taux de financement	Base de calcul
Achat de terrain	90%	Du prix d'acquisition du terrain.
Achat de logement vente sur plan (VSP)	90%	Du prix de cession de logement
Achat de logement social participatif (LSP)	90%	Du prix de cession du logement
Achat de logement auprès d'un promoteur	90%	Du prix de cession du logement
Achat de logement auprès d'un particulier	90%	Du prix de cession du logement
Construction d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux de construction
Extension ou surélévation d'une habitation	80%	Du devis estimatif des travaux d'extension ou de surélévation
Aménagement d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux à entreprendre, dans la limite de 50% de la valeur du bien donné en garantie.
Prêt complémentaire	90%	Du devis estimatif des travaux restant à réaliser.
Achat d'un local commercial	90%	Du prix de cession dans la limite des 80% de la valeur de la garantie.
Aménagement d'un local	50%	Du devis estimatif des travaux dans la limite des 50% de la valeur de la garantie.

Location habitation	100%	Du montant du loyer.
Location-vente	100%	Du montant de la location.
Rachat de créances	100%	Capital restant dû.
Crédit hypothécaires «personnel MDN » : construction, extension / surélévation, aménagement	100%	Du devis estimatif, sans toutefois dépasser 90% du cout global de la construction y compris le terrain.

Source : manuel de procédure CNEP-Banque.

### Exemples de calcul de quotité

- ❖ Achat de logement :
  - ✓ Prix de cession : 1 000 000Da.
  - ✓ 90% du devis estimatif : 900 000Da.
  - ✓ Montant à accorder : 900.000Da.
- ❖ Aménagement :
  - ✓ Valeur du bien donné en garantie : 2 000 000Da.
  - ✓ 50% de la valeur du bien donné en garantie (la limite) : 1 000 000Da.
  - ✓ Devis estimatif des travaux : 1 500 000Da.
  - ✓ 90% du devis estimatif : 1 350 000DA.
  - ✓ Montant à accorder : 1 000 000Da.

#### 1.4.2. La durée du prêt

La durée du prêt immobilier se détermine en fonction de l'âge de l'emprunteur, elle varie selon la catégorie du crédit, elle peut aller jusqu'à 40 ans sans toutefois dépasser l'âge de 75ans. Le tableau ci-dessous synthétise la durée de remboursement des différentes catégories de crédits immobiliers.

Tableau N°03 : la durée des crédits immobiliers aux particuliers

catégorie	Durée maximale
Achat de terrain	30 ans
Achat de logement VSP	
Achat de logement LSP	
Achat de logement auprès d'un particulier	
Achat de logement auprès d'un promoteur	
Construction d'une habitation	
Extension ou surélévation d'une habitation	
Rachat de créance	
Aménagement d'une habitation	25 ans
Location-vente	
Achat d'un local	15 ans
Aménagement d'un local	
Location habitation	Entre 12 et 24 mois
Prêts hypothécaires « jeune »	40 ans sans toutefois dépasser 75ans

Source : manuel de procédure CNEP-Banque.

### 1.4.3. La période de différé

La période de différé on peut aussi l'appeler la période de grâce, ou de franchise. Elle permet de réduire l'effort de remboursement<sup>12</sup> du client par une répartition mieux équilibrée de la charge financière, en reportant le paiement du principal. Il existe deux types de différés à savoir :

- a) **Le différé total** : Pendant toute la durée du différé l'emprunteur ne verse rien, mais à la fin du différé il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période de différé), ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

<sup>12</sup>La durée de remboursement du crédit est égale à la durée de crédit moins la période de différé.

- b) **Le différé d'amortissement** : Pendant toute la durée de différé, l'emprunteur doit payer que les intérêts dits «intérêts intercalaires», et à la fin de cette période il commencera à rembourser le capital plus les intérêts (sans les intérêts de la période de différé).

Le tableau ci-dessous synthétise les périodes de différé appliquées par la CNEP-Banque en matière de crédit immobilier :

**Tableau N°04 : Périodes de différé selon le type du prêt**

Catégorie de prêt	Période de différé
Construction d'un logement individuel	36 mois
Construction d'un logement dans une coopérative immobilière	
Extension ou surélévation d'un logement	
Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur	06 mois (12 mois pour le jeune)
Acquisition d'un logement auprès d'un particulier	
Acquisition d'un logement dans le cadre de la vente sur plans	36 mois
Acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement	12 mois
Aménagement d'un logement	06 mois
Acquisition d'un local neuf ou ancien	03 mois
Acquisition d'un local en VSP	36 mois
Construction d'un local	12 mois
Aménagement d'un local	03 mois
Extension d'un local	06 mois

**Source** : Manuel de procédure CNEP-Banque.

#### 1.4.4. Le taux d'intérêt

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

**1.4.4.1. Le taux d'intérêt fixe :**

Les prêts à taux fixe représentent l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leurs trésoreries à long terme.

Ce type de taux oblige le banquier, et ce quel que soit l'évolution prévisible de taux d'intérêt, à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt. Cela peut lui engendrer des problèmes de trésorerie et dans sa gestion du risque du taux d'intérêt. La même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas bénéficier d'une quelconque baisse du taux d'intérêt.

**1.4.4.2. Le taux d'intérêt variable (révisable) :**

Sur toute la période du crédit, le taux d'intérêt peut évoluer (soit à la hausse, soit à la baisse) selon la conjoncture économique. S'il y a une hausse, l'avantage est pour le banquier car il percevra plus d'intérêts, alors que s'il y a une baisse, l'avantage sera pour le client qui aura à supporter une charge moins importante d'intérêts.

La CNEP-Banque pratique un taux d'intérêt variable qui est de 6.5% actuellement. Néanmoins, les taux d'intérêts qu'elle propose sont relatifs à la qualité de ses clients et la nature du crédit sollicité.

Le tableau ci-dessous récapitule les taux d'intérêts proposés par la CNEP-Banque :

**Tableau N°05 : Taux d'intérêts proposés par la CNEP-Banque**

intitulé	taux
Non épargnant	6.5 %
Epargnant disposant d'un LEL	5.75 %
Epargnant disposant d'un LEP	6.25 %
Crédit bonifié	1 % ou 3 %
Crédit location habitation	7 %
Crédit destiné au personnel MDN	4.5 %
Crédit destiné au personnel CNEP	3.5 %
Prêt jeune :	
Epargnant (LEL ou LEP)	5 %
Non épargnant	6 %

**Source :** Manuel de procédure CNEP-Banque.

#### 1.4.4.3. Les taux d'intérêt particuliers

##### ➤ Taux d'intérêt bonifié

Le crédit immobilier à taux bonifié par le trésor public est régi par le décret exécutif n°10-87 du 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.

La gamme des prêts hypothécaires concernés par la bonification du taux d'intérêt sont ceux accordés pour :

- ✓ L'acquisition d'un logement promotionnel neuf totalement fini, ou dans le cadre de la VSP ;
- ✓ L'acquisition d'un logement social participatif (LSP) collectif fini ou dans le cadre de la VSP ;
- ✓ La construction d'un logement rural, justifiée par une décision d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural.

Les taux d'intérêts bonifiés, que ce soit pour la construction d'un logement rural ou l'acquisition d'un logement promotionnel collectif, sont les suivants :

- ✓ Un taux d'intérêts bonifié de 1% est accordé aux personnes ayant un revenu mensuel net inférieur ou égal à 6 fois le SNMG ;
- ✓ Un taux d'intérêt bonifié de 3% est accordé aux personnes ayant un revenu mensuel net supérieur à 6fois et inférieur à 12 fois le SNMG.

La différence entre le taux d'intérêt préférentiel (qui est de 6 %) et le taux d'intérêt supporté par l'emprunteur est à la charge du trésor public.

#### **Remarque**

La CNEP-Banque a étudié 387 dossiers de crédits bonifiés, elle a engagé un montant de 3 491 536 000.00DA durant l'année 2014.

**➤ Taux d'intérêt réservé au personnel du Ministère de la Défense Nationale**

La CNEP-Banque et le MDN ont signé une convention le 03/07/2012 qui définit les conditions et modalités d'octroi de crédit immobilier aux personnel militaire, personnel civil assimilé et retraités, veuves et ayant droits. Le taux d'intérêt appliqué dans ce cas de figure est de 4.5%.

Les crédits hypothécaires concernés sont :

- Achat d'un logement (particulier, promoteur, en VSP) ;
- Construction d'une habitation ;
- Extension, surélévation ou aménagement d'une habitation.

**1.4.5. La capacité de remboursement**

La capacité de remboursement ( le taux d'endettement) est déterminée par son revenu mensuel net (déduction faite des primes à caractère exceptionnel) après avoir déduit les échéances de remboursement éventuellement dues, dans le cadre d'autres prêts contractés auprès de la CNEP-Banque, ou de tout autre établissement bancaire ou financier. Elle représente un élément essentiel pour la détermination du montant du crédit à accorder.

**Conclusion**

Grâce à la transformation de la CNEP en banque, cette dernière jouit aujourd'hui de nombreux avantages. En effet, en plus de la collecte de l'épargne de la clientèle, elle s'est vue aussi attribuer des placements à terme en bons de caisse et à travers les comptes de chèques ouverts aux particuliers, elle distribue des crédits aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises en offrant des crédits hypothécaires. Dans ce chapitre, nous avons essayé de retracer les procédures de la CNEP-Banque en matière de financement du crédit immobilier.

**Chapitre 4 :**

**Cas pratique d'acquisition d'un  
logement auprès d'un promoteur  
VSP**

**Introduction**

Dans l'objectif de montrer le rôle des banques dans la promotion du secteur de l'immobilier, nous allons présenter un cas pratique de financement d'un crédit immobilier aux particuliers auprès de la CNEP-Banque. En effet, nous avons effectué un stage pratique d'une durée d'un mois au niveau de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, au sein de l'agence bancaire LAMALI n°207, où nous avons suivi les étapes pour l'obtention d'un prêt immobilier.

Lors de notre stage pratique au service secrétariat des engagements de l'agence LAMALI n°207, nous avons essayé de collecter des informations concernant le crédit immobilier (les conditions d'obtention, les risques et les garanties). Nous nous sommes focalisés sur l'analyse d'un cas d'acquisition d'un logement VSP où on a traité le dossier favorable d'un client qui a demandé un crédit bancaire.

Ce chapitre est scindé en trois sections. Dans la première section nous allons essayer de présenter le lieu de stage, la deuxième section est consacrée pour Dossier à fournir pour la demande de crédit et la troisième section on va la consacrer pour une présentation d'un cas pratique : achat de logement en VSP promotionnel (Bonifié) « Formule jeune ».

---

**Section01 : Présentation du lieu de stage****1. Présentation de l'agence d'accueil**

Notre stage de fin d'étude s'est effectué à l'agence LAMALI Ahmed (207). Cette agence a été créée le 06 juin 1994. Son local d'une superficie de 54 m<sup>2</sup> se trouvait à la rue LAMALI Ahmed en plein cœur de la ville de Tizi-Ouzou, menant vers l'hôpital Nedir Mohammed et le stade du 1er novembre 1954, la cité les genêts étant à gauche et les fameux bâtiments bleus en face. En septembre 2001, suite aux événements qui se sont déroulés durant cette période dans la wilaya de Tizi-Ouzou, elle a été délocalisée vers l'ancien local de l'agence principale Abane Ramdane code 201 dans les bâtiments bleus, qui se trouvent dans l'avenue Abane Ramdane dite « la grande rue », qui est la principale artère marchande de la ville, en plein centre-ville. Ce local d'une superficie de 290 m<sup>2</sup> est la propriété de l'agence. L'ancien siège appartient toujours à la CNEP Banque, il est utilisé en tant que centre d'archives.

L'agence de catégorie C est habilitée à commercialiser l'ensemble des produits de la CNEP-Banque sans exception. En outre, elle gère plus de 30 000 comptes répartis sur toutes les catégories de comptes (LEL, LEP, RASMALI, DAT, Compte courants chèques,...).

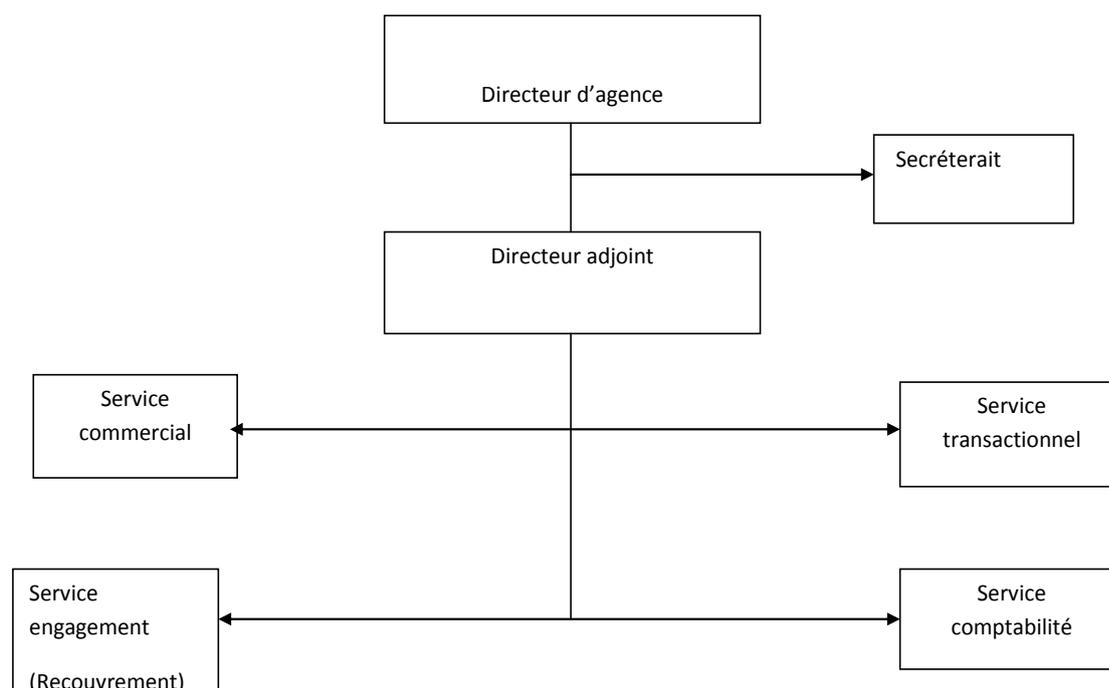
L'équipe de l'agence LAMALI est composée de quinze (15) employés répartis sur les différents services de l'agence.

Notre agence d'accueil a été réaménagée dans le cadre de la nouvelle organisation commerciale de l'agence (OCA) pour séparer les tâches du front et du back offices et ainsi déterminer les tâches de chacun de ses employés pour mieux cerner les besoins de la clientèle et apporter des réponses adéquates.

**1.1.L'organigramme de l'agence d'accueil**

Le schéma ci-dessous représente l'organigramme de l'agence de lieu de stage :

**Figure n°03 : Représentation schématique de l'organigramme de l'agence de lieu de stage**



## Section 02 : Les frais et le dossier à fournir pour la demande de crédit

Pour l'obtention d'un crédit immobilier auprès de la CNEP-Banque, il faut tout d'abord régler les frais de paiement du dossier et ensuite fournir ce dernier qui contient plusieurs documents afin d'établir la demande de crédit. Le dossier diffère d'une personne qui réside dans le territoire national et une personne étrangère qui réside hors de territoire national.

### 1. Les frais de dossier et commission d'engagement au sein de la CNEP-Banque

Les frais de dossier pour la CNEP-Banque représente les frais d'étude et de gestion du dossier de crédit, ils sont payés en une seule fois, et ce avant la mobilisation du crédit.

Les frais du dossier sont fixés comme suit :

Montant de crédit	frais du dossier
Crédit inférieur ou égale 500.000 DA	5.000 DA HT
Crédit supérieur à 500.001 DA et inférieur ou égale à 5.000.000 DA	12.000 DA HT
Crédit supérieur à 5.000.001DA et inférieur ou égale à 8.000.000DA	20.000DA HT
Crédit supérieur à 8.000.001DA	25.000DA HT

Crédit location-habitation	5.000DA HT
Crédit au personnel	1.000DA HT

Source : Direction des études, CNEP-Banque.

Et la commission d'engagement représente les frais d'immobilisation des fonds. Elle est fixée à (1/1000), elle est appliquée au montant du crédit non utilisés deux mois après la signature de la convention.

La commission d'engagement est perçue lors de la mobilisation de crédit ou des tranches de crédit, sur le montant non utilisé.<sup>1</sup>

Dans le cas d'un prêt hypothécaire « JEUNE », la quotité de financement proposée par CNEP-Banque peut s'élever jusqu' à 100%.

## **NB<sup>2</sup>:**

Le montant du crédit hypothécaire aux particuliers est plafonné à Cinq Millions de Dinars Algériens (5 000 000,00 DA), le traitement et l'octroi de crédit se fait dans l'agence de la CNEP-Banque ;

Quand le montant du crédit hypothécaire aux particuliers varie entre Cinq Millions de Dinars Algériens (5 000 000,00 DA) et 20 Millions de Dinars (20 000 000.00DA), le traitement et l'octroi de crédit se fait auprès du seuil régional (le réseau) ;

Quand le montant du crédit hypothécaire aux particuliers dépasse 20 Millions de Dinars (20 000 000.00DA), le traitement et l'octroi de crédit se fait auprès de la direction générale (le comité centrale).

## **2. Dossier à fournir pour la demande de crédit par les résidents**

### **2.1. Les documents à fournir concernant le client**

1. Une demande de crédit, signée par le postulant (formulaire CNEP-Banque).(voir Annexe N°01).
2. Une demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs (formulaire CNEP-Banque). (voir Annexe N°02).

<sup>1</sup> DR N°227 du 15/03/2000 modifié et complété, DR N°1371 du 12/08/2013.

<sup>2</sup> Informations de la CNEP-Banque.

3. Une autorisation de prélèvement sur compte (signature légalisée) des mensualités dues au titre du remboursement du crédit (formulaire CNEP-Banque). (voir Annexe N°03).
4. Fiche KYC signée par le postulant (formulaire CNEP-Banque).
5. Autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « CREM » (formulaire CNEP-Banque). (voir Annexe N°04).
6. Un moyen de recouvrement (chèque barré CCP, ordre de virement permanent, domiciliation irrévocable de salaire).
7. Une autorisation de prélèvement de frais de dossier, signée par le postulant (formulaire CNEP-Banque).
8. Une copie de la pièce d'identité ou du permis de conduire en cours de validité.
9. Un extrait d'acte de naissance.
10. Un certificat de résidence récent.
11. Une fiche familiale (ou individuelle pour les célibataires)
12. Pour les épargnants une attestation des intérêts établie par l'agence domiciliataire du compte épargne.
13. Justificatifs de revenus :
  - Copie de la carte d'assurance.
  - Un extrait de rôle.
  - Un relevé des émoluments récent au jour de la demande (modèle CNEP-Banque). (voir Annexe N°05)
  - Pour les commerçants ou une profession libérale un certificat d'imposition plus copie de registre de commerce plus une mise à jour CNAS et/ou CASNOS.
  - Tout autre justificatif de revenu pour les autres catégories de clientèles.

## **2.2. Les documents à fournir concernant le bien**

<p><b><u>Achat d'un logement/terrain auprès d'un particulier :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copie de l'acte de propriété du logement/terrain (ou livret foncier)</li> <li>• Le CC6 (si le bien possède un acte de propriété)</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque</li> <li>• Fiche de transaction (formule CNEP-Banque) ou promesse de vente (auprès du notaire)</li> <li>• Rapport d'expertise du logement ou du terrain</li> <li>• Le certificat d'urbanisme pour l'achat de terrain</li> </ul>	<p><b><u>Construction / Aménagement / Extension</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copie de l'acte de propriété du terrain ou du logement</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque</li> <li>• Devis des travaux à réaliser</li> <li>• Rapport d'expertise du terrain ou du logement</li> <li>• Copie du permis de construire</li> <li>• Copie de la décision d'aide à l'habitat rurale si bénéficiaire</li> </ul>
<p><b><u>Achat d'un logement promotionnel LSP/VSP :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat de vente sur plan</li> <li>• Attestation de fond de garantie</li> <li>• Décision de réservation, d'attribution ou d'affectation.</li> </ul>	<p><b><u>Achat d'un logement promotionnel fini :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copie de l'acte de propriété du logement</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque</li> <li>• Décision d'attribution</li> <li>• Attestation de remise des clés.</li> </ul>

**NB :** Toute copie doit être accompagnée de son original.

### 2.3. Dossier à fournir pour la demande de crédit par les non-résidents

#### 2.3.1. Les documents à fournir concernant le client

##### 2.3.1.1. Pour les salariés

- Un acte de naissance ;
- Les 04 dernières fiches de paie ;
- L'avis d'imposition du dernier exercice ;
- Copie des deux derniers contrats de travail dans le cas d'un CDD ;
- Copie du contrat de travail dans le cas d'un CDI ;
- Copie de la Carte Nationale d'Identité ;
- Justificatif de résidence ;
- Copie du livret de famille ;
- Un relevé de compte bancaire couvrant une période minimale d'une année.

**2.3.1.2. Pour les commerçants**

- Un acte de naissance ;
- L'avis d'imposition et Bilan du dernier exercice ;
- Copie du registre de commerce ;
- Justificatif de résidence ;
- Copie de la Carte Nationale d'Identité ;
- Copie du livret de famille ;
- Un relevé de compte bancaire couvrant une période minimale d'une année.

**NB :** tous les documents doivent être visés par le consulat

**2.3.2. Les documents à fournir concernant le bien :**

<p><b><u>Achat d'un logement/terrain auprès d'un particulier :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copie de l'acte de propriété du logement/terrain (ou livret foncier)</li> <li>• Le CC6 (si le bien possède un acte de propriété)</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque</li> <li>• Fiche de transaction (formule CNEP-Banque) ou promesse de vente (auprès du notaire)</li> <li>• Rapport d'expertise du logement ou du terrain</li> <li>• Le certificat d'urbanisme pour l'achat de terrain</li> </ul>	<p><b><u>Construction / Aménagement / Extension</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copie de l'acte de propriété du terrain ou du logement</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque</li> <li>• Devis des travaux à réaliser</li> <li>• Rapport d'expertise du terrain ou du logement</li> <li>• Copie du permis de construire</li> <li>• Copie de la décision d'aide à l'habitat rurale si bénéficiaire</li> </ul>
<p><b><u>Achat d'un logement promotionnel LSP/VSP :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat de vente sur plan</li> <li>• Attestation de fond de garantie</li> <li>• Décision de réservation, d'attribution ou d'affectation.</li> </ul>	<p><b><u>Achat d'un logement promotionnel fini :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copie de l'acte de propriété du logement</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque</li> <li>• Décision d'attribution</li> <li>• Attestation de remise des clés.</li> </ul>

**2.4. Les étapes du traitement d'un dossier de crédit**

Toute demande de crédit immobilier doit être analysée d'une façon à minimiser les risques encourus par la banque.

En effet, le banquier doit avant tout connaître l'objet de crédit et l'emprunteur pour qu'il puisse déterminer le montant à accorder à son client, montant qui doit être recouvré.

Ce sont ces étapes que nous allons traiter :

#### **2.4.1. Le montage et l'analyse du dossier de crédit**

C'est grâce à la qualité de l'analyse et du montage qu'il effectue, que le banquier pourra minimiser le risque qu'il fait prendre à son établissement.

Analyser un dossier du crédit revient à :

- Connaître l'emprunteur et l'objet du crédit ;
- Choisir les modalités de fonctionnements les plus appropriées.

Pour cela, le banquier doit passer par certaines étapes qui sont les suivantes :

##### **2.4.1.1.La prise du contact avec le client**

Cette étape permettra de :

- La connaissance des attentes du client, et donc voir s'il y'a un financement envisageable ; (voir Annexe N°06).
- La demande des documents nécessaires qui permettront de vérifier la nature de l'opération et analyser les différents risques. (voir Annexe N°07)

##### **2.4.1.2.La réception et la vérification des pièces**

Constitutives du dossier de crédit, sachant que toute catégorie de crédit possède des documents propres à elle.

##### **2.4.1.3.La connaissance de l'objet de crédit**

Un crédit doit avant tout être parfaitement adapté. Une bonne connaissance du bien à financer est primordiale, et cela pour deux raisons :

- La détermination du type de financement le plus adéquat ;
- L'évaluation de la qualité d'une éventuelle garantie sur ce bien.

Donc, pour savoir ce qui est à financer, il faut connaître les banques et demander les documents adéquats pour vérifier les réponses.

#### 2.4.1.4. La connaissance de l'emprunteur

##### ○ L'état civil

-l'Age exact du postulant ;

-adresse actuelle ;

-Nom et prénom exacts.

##### ○ Situation familiale

-Personnes à charges ;

-Le nom et l'Age des enfants pour évaluer les charges à venir ;

-Les dépenses des ménages ;

-Situation actuelle du postulant ;

-possède-t-il déjà un logement ? ;

-est-il propriétaire ou bien locataire ?

##### ○ Situation professionnelle

-Profession : Salarié ou non, stabilité des revenus, ancienneté dans la profession ;

-Employeurs : secteur d'activités, qualités de l'employeur, risque employeur.

##### ○ Situation patrimoniale

-Avoirs bancaires et assurances ;

-Avoirs mobilisé et immobiliers ;

-Engagements reçues et donnés ;

-Qualité d'épargnant.

#### 2.4.1.5. Comment financer le projet

Une fois la nature des projets est déterminée, et l'emprunteur connu, il est possible a présent de déterminer le crédit approprié ;

L'analyse du crédit à accorder va permettre de déterminer la réponse qui sera donné au client (oui ou non).

Le financement se fait donc, soit par versement de tranches suivies d'un contrôle dans le cas d'une construction, soit par le déblocage de la somme totale du crédit dans le cas d'achat d'un logement.

- **L'apport personnel**

Un apport important est une bonne indication sur son engagement futur et sur son implication personnelle dans l'opération.

Dans la chronologie de déblocage des fonds, l'apport personnel vient en premier lieu.

- **La capacité de remboursement**

C'est la partie de revenu de ménage que l'échéance de remboursement ne doit pas dépasser, c'est le maximum qu'on puisse prélever à titre de remboursement. Elle est calculée selon les cas des crédits

- Pour un débiteur : CR= 30% de son salaire ;
- Débiteur + Codébiteur : CR= 40 % (somme des deux salaires) ;
- Pour la caution : CR= 30% de salaire du conjoint

CR= 15% pour les ascendants et descendants.

#### **2.4.2. Détermination du montant de crédit**

L'analyse de la demande, le banquier peut déterminer le montant de crédit à accorder, et ce, en fonction de tous les éléments déjà cités (capacité de remboursement et les revenus) pour permettre au client de rembourser son prêt sans que l'équilibre de son budget familiale ne soit compris, donc une bonne analyse permet au banquier de diminuer le risque de non remboursement.

##### **2.4.2.1. Le taux d'intérêt**

Il est fixé en référence aux conditions de la CNEP-Banque. Un taux avantageux est accordé aux épargnants.

### 2.4.2.2. La durée du crédit

La durée de crédit ne diffère s'il s'agit d'une personne épargnante ou pas. Elle est en fonction de l'Age de l'emprunteur.

- L'Age maximum est de 70 ans ;
- La durée maximale est de 30 ans.

$$\text{Durée de crédit} = \text{Age maximale} - \text{Age du postulant}$$

### 2.4.3. Etablissement de la fiche technique

La fiche technique est un document qui rassemble toutes les informations nécessaires, liés aux types de crédit, montant, durée, taux, les emprunteurs.

Ces fiches seront signées par le préposé aux crédits. Elles seront présentées au comité de crédit pour :

- Décision, si pouvoirs agence et rédaction du procès-verbal de la réunion ;
- Avis, si pouvoirs réseau ou siège et rédaction du procès-verbal.

Cela se fait selon la grille ci-dessus :

- Jusqu'à 2 000 000.00DA : pouvoir agence (CCA) ;
- 2 000 000.00DA < *crédit* < 5 000 000.00DA ; *pouvoirs réseau* (CCR) ;
- Plus de 5 000 000.00DA ; pouvoir central (CCC).

Après renseigner avec soit la fiche technique et établissement de la décision du crédit, une lettre d'accord va être remise au client et recueillir son acceptation ou son refus.

### 2.4.4. Signature de la convention du crédit

La convention du crédit est un contrat qui concrétise d'une manière très explicite toutes les conditions établies par la banque et l'emprunteur, pour l'octroi de crédit, sous formes des articles, que chacun d'eux précise les engagements à la fois du prêteur (banquier) et emprunteur.

### 2.4.5. Constitution des garanties

En contrepartie du crédit accordé, la banque procède son recueil des garanties afin de se couvrir des risques.

Les garanties exigées par la CNEP-Banque dans le cas de cession du bien entre particuliers, qui est l'objectif de notre cas, sont les suivantes :

#### 2.4.5.1.L'hypothèque

La garantie principale est une hypothèque légale du premier rang sur le bien à financer, au profit de la CNEP-Banque. L'hypothèque légale est rédigée par la banque, signée par le directeur d'agence et publiée à la conservation foncière, soit par le billet d'un notaire, soit la banque elle-même qui s'en occupe.

- **Fond de l'hypothèque**
  - L'hypothèque doit couvrir le montant du crédit ;
  - L'identification de prêteur et de l'emprunteur ;
  - Elle doit comporter la durée sous la mention (ayant effet jusqu'à ...), le taux d'intérêt ;
  - Désignation du bien hypothéqué.
- **Formes de l'hypothèque**

L'hypothèque légale représente un imprimé retiré auprès de la conservation foncière. Dans le cas où le bien immeuble objet du concours financier du prêteur ne peut être donné en hypothèque, la garantie est donnée sur un autre bien immeuble à l'un des deux codébiteurs ou aux deux ensembles en copropriété ou à une tierce personne qui apportera son bien en garantie des engagements des codébiteurs.

En cas de détérioration ou de dépréciation pour quelque cause que ce soit des biens affectés en garanties, le prêteur se réserve le droit d'exiger une autre garantie d'une valeur équivalente.

#### 2.4.5.2.Souscription a des polices d'assurances

- **Assurance SAA**

Préalablement à la libération du crédit et durant toute sa durée, les codébiteurs devront, séparément et chacun pour le montant du crédit, contracter au bénéfice de la banque, auprès de la société d'assurance (SAA), une police d'assurance-crédit couvrant le risque décès.

Le non renouvellement de la police d'assurance des codébiteurs entraîne de plein droit, la réalisation de la convention du crédit et le remboursement intégral et immédiat du crédit utilisé des intérêts échus.

La prime d'assurance est payée simultanément par le client avec le paiement des échéances, ensuite, la banque se chargera du versement de la totalité des primes annuellement dans le cadre d'une convention signée entre la CNEP-Banque et la SAA.

- **Assurance catastrophes naturelles**

C'est à l'initiative du client de choisir son assureur, avec avenant de subrogation au profit de la CNEP-Banque.

- **Assurance insolvabilité**

Elle est introduite récemment auprès de la société de garantie du crédit immobilier (SGCI).

### **Remarque**

Dans le cas du crédit hypothécaire, une caution solidaire ou une codédation constitue une autre forme de garantie qui vient atténuer le risque de défaillance du débiteur principal.

Le choix du mode de remboursement constitue aussi une garantie pour la banque. Ainsi, la domiciliation du salaire au niveau de la CNEP-Banque et l'autorisation de prélèvement sur compte, sont les meilleurs modes offrant plus de sûreté.

- **Le choix des modes de remboursement**

Suivant la nature de la fonction du client, le mode de remboursement peut se faire selon les modes suivants :

- **Domiciliation irrévocable du salaire**

Le client ordonne son employeur de domicilier (de virer) le montant total de son salaire mensuel au compte chèque auprès de l'agence pour les besoins du crédit.

- **Prélèvement sur salaire**

Le montant de l'échéance est prélevé automatiquement, chaque mois, par l'employeur et viré au compte chèque du client.

- **Ordre de virement**

C'est un ordre donné par le client à sa banque (banque de domiciliation, par exemple, les fonctionnaires de SONATRACH qui sont domiciliés au niveau de la BNA, et ne peuvent changer de domiciliation) de virer le montant de l'échéance vers le compte chèque de la CNEP-Banque.

- **Prélèvement CCP**

Formule utilisée pour les clients qui sont domiciliés au niveau du centre des chèques postaux (CCP).

Il s'agit d'un ordre donné par le client au chef du centre des chèques postaux de débiter son compte des ordres de prélèvements établis à son nom par la CNEP-Banque et les taxes y afférentes, le prélèvement est mensuel.

- **Le versement mensuel**

Cette formule est utilisée soit :

- Par les non-résidents qui sont tenus d'alimenter leurs comptes par des versements mensuels ;
- Par les commerçants qui signent un engagement de provision sur compte (le commerçant doit domicilier son chiffre d'affaire dans une banque).

### **Remarque**

Le client doit signer « une autorisation de prélèvement sur compte » qui autorise la banque à débiter son compte, qui est domicilié à son niveau, du montant des mensualités dues au titre de remboursement du crédit contracté auprès d'elle.

Ainsi, le client s'engage à maintenir sur son compte, une provision suffisante permettant le prélèvement des mensualités.

### **2.4.6. Mobilisation des fonds**

Cette étape se fait par l'intermédiation d'un notaire. Les étapes à suivre sont les suivantes :

- Créditer le compte du client de la somme total de crédit ;
- Transférer le montant du compte du client vers un compte provisionné ;
- L'émission d'un chèque de banque pour le montant du crédit au nom du notaire, choisi par le client pour accomplir la transaction, le chèque est transmis au notaire avec les pièces suivantes :
  - Une lettre de remise du chèque portant demande d'élaboration d'une copie de bordereau d'inscription d'hypothèque du premier rang en faveur de la CNEP-Banque sur le bien objet du prêt (voir Annexe N°08).
  - Demande d'élaboration d'une hypothèque de premier rang portant demande de joindre au bordereau d'hypothèque la formule exécutoire dans un délai de deux mois.

#### **2.4.7. Notification échéance/ remboursement**

Un tableau d'amortissement du crédit est donné au client pour le suivi du remboursement de ses échéances.

### **Section 03 : Présentation d'un cas pratique : achat de logement en VSP promotionnel (Bonifié) « Formule jeune »**

Dans cette section, nous allons présenter un cas pratique ou on traitera une demande de financement d'un particulier pour acquisition d'un logement promotionnel en VSP formule jeune.

#### **1. L'identification du client et la constitution de son dossier**

Dans cette section nous allons identifier le demandeur du crédit qui est le client ainsi le contenu de son dossier.

##### **1.1.Présentation du demandeur du crédit**

Le demandeur du crédit en question nommé Mr B.A. s'est rapproché de l'agence LAMALI, pour solliciter un prêt en vue d'acheter un logement dans le cadre de la vente sur plan auprès de la promotion immobilière « SARL PARISSUR » dans le projet de 18 logements et 10 places parkings, situé à « Quartier B Annar Amellal ; Ilot 344 section 102 Tizi-Ouzou ». Les caractéristiques du client sont présentées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau N°06 : Information sur le client**

Nom et prénom	B.A
Date et lieu de naissance	03/01/1993 à Tizi-Ouzou
Adresse	Ait Laziz Akbil Ain El Hammam Tizi-Ouzou
Nombre d'enfants	Néant
Profession	Technicien en mécanique hydraulique
Employeur	Entreprise national de géophysique
Revenu mensuel	102097.49 DA
Crédit en cours	Néant

**1.2.Information sur le crédit****Tableau N°07 : Information sur le crédit**

LA DATE DE LA DEMANDE	30/03/2021
OBJET DU CREDIT	Acquisition d'un logement promotionnel bonifié en VSP « formule jeune »
MONTANT DU CREDIT SOLLICITE	6 890 000.00 DA
DUREE DU CREDIT SOLLICITE	40 ns

**1.3.Information sur le bien à financer****Tableau N°08 : Information sur le bien à financer**

TYPE LOGEMENT	F3
LOT	N°22
IMMEUBLE	Bloc A, étage 02
SUPERFICIE	53 m <sup>2</sup>
PRIX DE CESSION	6890.000.00 DA
DESIGNATION	Deux pièces, salon, cuisine, sanitaires.
PROJET	18 LGTS + 10Places parkings, Quartier B, Annar Amellal, Ilot344, Section 102 Tizi-Ouzou

**2. Constitution du dossier****2.1.Les documents à fournir**

Les documents présentés par le client sont les suivants :

- Une demande de crédit signée par le postulant selon les modèles de la CNEP-Banque ;
- Formulaire d'adhésion à l'assurance **CARDIF** ;
- Autorisation de consultation de la centrale des risques Entreprises et Ménages (CREM) ;
- Autorisation de prélèvement sur compte ;
- Deux (02) extraits de naissance N°12 ;
- Deux (02) copies de la CNI ;
- Deux (02) justificatifs de résidences ;
- Une (01) copie de livret de famille ;
- Avis d'imposition récent ;
- Un relevé de compte d'une année ;

- Les quatre dernières fiches de payes abritant son salaire ;
- Un relevé des émoluments et attestation de travail ;
- Contrat de travail à durée indéterminée.

### **2.2. Les documents liés à la nature de prêt :**

- Copie de l'attestation de fonds de garantie FGCMPI ;
- Décision de réservation de logement.

## **3. Traitement de la demande de prêt**

### **3.1. Le dépôt de dossier**

A la réception du dossier, le chargé de la clientèle vérifie la conformité de toutes les pièces, il établit un récépissé de dépôt au profit du client d'une part, et procède à l'ouverture de compte et prélèvement des frais d'étude de dossier en fonction de montant de crédit sollicité.

Le client sollicite 6890000.00DA donc les frais d'étude correspondant est égale à 12000.00DA HT plus 1000.00DA pour le compte.

Après cette opération, la chargée de la clientèle transmet le dossier au back office service engagement pour étude.

### **3.2. L'étude de dossier**

Une fois au back office, l'analyste crédit procède à :

#### **3.2.1. La consultation du fichier client à travers**

- ❖ **La consultation WEB :** en saisissant les informations de Mr B.A, la consultation révèle qu'il n'est pas répertorié.
- ❖ **La consultation de la CREM :** le client n'a pas bénéficié d'un crédit dans une autre banque.
- ❖ **L'interdit de chéquier :** le client ne figure pas dans le fichier des interdits de chéquier.
- ❖ **Vigilab<sup>3</sup> :** le client n'est pas répertorié.

---

<sup>3</sup> Vigilab : c'est un organe des ministères des finances contre le terrorisme et le blanchiment d'argent

### 3.2.2. L'établissement de la fiche technique crédit

#### ❖ Calcul du droit au prêt

Pour notre client, âgée de 28ans la quotité de financement est de 100% du prix de cession du logement (crédit jeune), dans la mesure où il n'a versé aucun apport personnel.

Prix de cession du bien : 6890.000.00 DA.

#### ❖ La durée de remboursement

Notre client a sollicité la durée maximum qui est de 40 ans.

**Calcul de la durée de crédit = 75-28 = 47 ans.**

La durée de crédit est de 40 ans : 37ans durée de remboursement et 36 mois de différé.

Dans notre cas, le client est un résident, la capacité de remboursement est la suivante :

**Capacité de remboursement = revenu × 50%**

SNMG : 20000.00 DA

Son revenu est plus 5 fois de SNMG.

Revenu : 102097.49 DA calculée sur la base de relevé de compte (moyenne des salaires).

**Capacité de remboursement = 102097.49 × 50% = 51048.75 DA**

La capacité de remboursement est de 51048.75 DA

#### ❖ Taux d'intérêt

Le salaire du client dépasse pas 06 fois le SNMG, le taux bonifié appliquer est donc de 1%. Le prêt en question est consenti au taux préférentiel de 6% l'an. Cependant, le taux d'intérêt a la charge d'emprunteur est de 1% l'an, la bonification de 5% est à la charge de trésor public.

#### ❖ Calcul du droit au prêt réel

Le montant du crédit réel est de 6890000.00Da. (100% du prix de cession)

Le montant du prêt = 6890000.00 DA

- ❖ **L'assurance CARDIF EL DJAZAIR** : le client a opté pour la formule simple couvrant le décès uniquement.

Comme il s'agit d'un crédit au taux bonifié accordé pour un seul emprunteur, le taux applicable est de 0.037%.

#### **Calcul de l'assurance CARDIF : Montant du crédit × taux assurance**

Assurance CARDIF = 6890000.00 × 0.037% = 2549.3DA.

- ❖ **Calcul de l'échéance**

#### **Echéance = Montant du crédit × coefficient**

$$= 6890000.00 \times 0.0026953251$$

$$= 18570.79 \text{ DA.}$$

- ❖ **Calcul de la mensualité**

#### **Mensualité = échéance + assurance CARDIF**

$$= 18570.79 + 2549.30 = 21120.09 \text{ DA.}$$

- ❖ **Calcul de l'assurance SGCI**

#### **Valeur du bien = Montant de crédit = 6890000.00DA.**

SGCI = Montant du crédit / La valeur du bien.

$$\text{RPV}^4 = 6890000.00 \text{ DA} / 6890000.00 \text{ DA} = 100\%$$

**Le ratio prêt/ valeur = 100%** donc le taux de la prime est de **1.00%** du montant du crédit.

Montant de la prime hors taxe = 6890000.00 × 1% = 68900 DA.

Montant de la TVA = 68900 × 19%(TVA) = 13091 DA.

**Montant de la prime SGCI en TTC = 81991 DA**

---

<sup>4</sup>RPV : Le ratio prêt/ valeur.

### 3.2.3. La présentation du dossier au comité du crédit

Après l'élaboration de la fiche technique par l'analyste crédit, le dossier de Mr B.A. est présenté au comité de crédit agence, où les membres ont opté pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

- ✓ Montant du crédit : 6890000.00 DA.
- ✓ Mensualité : 21120.09 DA, dont 2549.3 DA assurance CARDIF ;
- ✓ Le taux d'intérêt : 1% ;
- ✓ La durée de crédit : 40ans dont 36 mois de différé ;
- ✓ Les garanties : une hypothèque de premier rang sur le bien à financer au profit de la CNEP-Banque.

Etant donné que le montant du crédit dépasse le seuil de l'engagement du comité de crédit agence CCA, le dossier de notre client a été transmis au comité de crédit réseau CRC avec un procès-verbal du premier comité (CCA).

### 3.2.4. Etablissement des documents contractuels

Après réception du dossier du crédit, la banque procède à la :

- ✓ Notification aux clients sur la décision de crédit et le client aura sept jours pour accepter ou de ne pas accepter la décision de crédit (les conditions) (voir Annexe N°09) ;

Dans le cas où le client accepte et signe la notification, l'agence procède :

A l'établissement de la convention du crédit en cinq (05) exemplaires ;

Au calcul des frais que le client doit verser :

- Montant SGCI : 81991DA
- Prime assurance CARDIF : 2549.3 DA
- Frais d'enregistrement : 3000.00 DA
- (45) timbres fiscaux de 20 DA.
- ✓ A l'invitation du client pour se présenter menée de l'ensemble des frais et de 45 timbres fiscaux de 20 DA.

A la présentation du client le chargé de la clientèle :

- ✓ Fait signer au client les conventions de crédit.

Une fois les conventions enregistrées, une copie est transmise au notaire chargée par le promoteur d'établir les actes de VSP accompagné d'un chèque de banque représentant 20% de prix de vente pour l'inscription d'une hypothèque de premier rang au profit de la CNEP-Banque sur l'acte de vente sur plan de Mr B.A.

#### **4. le suivi du dossier**

Dans cette section nous allons entamer la démarche du suivi du dossier du client.

##### **4.1.L'entrée en portefeuille**

L'analyste crédit fera l'entrée en portefeuille de dossier dans le système T24.

L'entrée en portefeuille engendre l'engagement du montant de crédit dans le hors bilan de la banque.

##### **4.2.La mobilisation du crédit**

Après l'entrée en portefeuille du dossier de crédit et l'enregistrement de la convention, l'analyste crédit procède à la mobilisation de la première tranche (20% de montant du crédit) libellé au nom du notaire chargé de l'établissement des actes de vente sur plans et l'inscription d'une hypothèque du premier rang au profit de la banque.

A la réception d'une hypothèque publiée, l'analyste crédit procède à la mobilisation des tranches (2, 3,4) en fonction de l'avancement des travaux, dans le compte du client, il est ensuite viré au compte de promoteur immobilier ouvert à la CNEP-Banque ou dans une autre banque.

A la fin du projet ponctué par une conformité des travaux, l'agence procède à la mobilisation de la cinquième et la dernière tranche libellée au nom du notaire pour établir un PV de remise des clés.

Pour rappel, la mobilisation s'effectue en plusieurs tranches selon les modalités fixées par le FGCMPI reprises dans le contrat de vente sur plan notarié. Le nombre de tranches à débloquent est relatif au taux d'avancement des travaux justifié par la présentation d'un rapport d'expertise établi par un expert conventionné avec la CNEP-Banque.

Dans le cas étudié, la mobilisation a été faite pour les deux premières tranches :

**1<sup>ère</sup> tranche** : 20% = 1378000.00 DA (signature de la convention de crédit) ce montant libellé au main de notaire par un chèque de banque chargé de l'établissement d'un acte de VSP.

**2<sup>ème</sup> tranche** : 15% = 1033500.00 DA (achèvement des fondations) mobilisé dans le compte client puis virer dans le compte de promoteur.

**3<sup>ème</sup> tranche** : 35% = 2411500.00 DA (achèvement des gros œuvres y compris l'étanchéité, les cloisons extérieures) mobilisé dans le compte client puis virer dans le compte de promoteur.

**4<sup>ème</sup> tranche** : 25% = 1722500.00DA (achèvement des travaux en tout corps d'état, y compris le raccordement à la voix et réseaux divers ainsi que l'aménagement extérieurs) mobilisé dans le compte client puis virer dans le compte de promoteur.

Pour le déblocage de la cinquième tranche (5%) et la remise de certificat de conformité par le promoteur, des ordres de mobilisation et de virement ainsi qu'une notification de paiement des intérêts intercalaires ont été préparés pour le client.

#### 4.3. Remboursement du crédit

Pendant les 36 mois de différé le client paiera les intérêts intercalaires sur les tranches débloquées en plus de l'assurance CARDIF.

Les intérêts intercalaires à payer pour les deux premières tranches sont :

Valeur tabulaire =  $I / (1 - y)$

$I = \text{taux} \cdot 1/12$

$N = \text{durée} \times 12 \text{ (mois)}$

$Y = (1 + I)$

$X = (\text{taux}/100/12)$

$$\frac{X}{1 - \left(1 + \left(\frac{\text{taux}}{100 \cdot 12}\right)\right)^{-\text{durée} \cdot 12t}}$$

Taux = 1%

$N = 37 \text{ ans} = 444 \text{ mois}$ .

$$X = \frac{0.01/12}{1 - 444}$$

$$\text{Valeur tabulaire} = \frac{\text{mensualité}}{\text{montant de prêt}}$$

$$\text{Montant de prêt} = \frac{\text{capacité de remboursement}}{\text{valeur tabulaire}}$$

$$\text{Mensualité} = \text{montant de prêt} \times \text{valeur tabulaire}$$

$$\text{Valeur tabulaire} = \frac{18570.79}{6890000}$$

$$\text{Valeur tabulaire} = 0.0026953251.$$

$$\text{Montant de prêt} = \frac{\text{capacité de remboursement}}{\text{valeur tabulaire}} = \frac{18570.79}{0.0026953251} = 6890000.00\text{DA}.$$

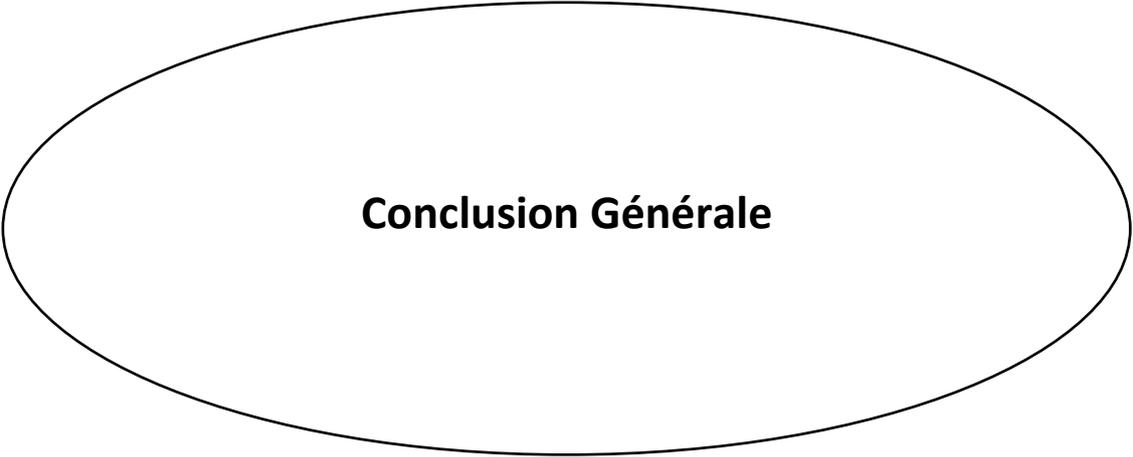
Le montant à payer jusqu'au déblocage de la cinquième tranche sera donc de 6545500.00DA.

A la fin de différé (36 mois) et après la mobilisation de la cinquième tranche, un échéancier de remboursement sera remis au client qui devra payer une mensualité constante de 21120.09DA intégrant le montant de la prime d'assurance jusqu'à l'amortissement total de son crédit.

Un moyen de recouvrement qui est exigé au client au départ ; à savoir la domiciliation du salaire ou bien un virement permanent d'une autre banque ou bien par prélèvement permanent d'un compte CCP sera mis en œuvre pour le recouvrement de crédit.

**Conclusion**

Ce chapitre contient l'étude d'un cas pratique de crédit immobilier aux promoteurs (acquisition d'un logement formule jeune au taux bonifié 1% VSP), qui est le fruit de notre stage au sein de l'agence CNEP-Banque de LAMALI « 207 », nous a permis avec l'aide du personnel de mener une étude sur la procédure d'octroi de crédit immobilier aux promoteurs spécifiquement dans le type cité auparavant. Pour la demande de ces clients pour l'acquisition des logements auprès des promoteurs, la CNEP-Banque offre une catégorie de crédits assez variés, à titre d'exemple, des crédits immobiliers avec une bonification d'un taux d'intérêt de 1%, cette bonification est venue pour donner une dynamique pour le logement rural en Algérie.



**Conclusion Générale**

## Conclusion Générale

---

Nous avons effectué un stage pratique au sein de la CNEP-Banque, agence LAMALI « 207 » avec notre encadreur monsieur D.ALI, où on a traité la thématique « le financement bancaire d'un crédit immobilier » et on a étudié un dossier d'un demandeur **de crédit à un taux bonifié au promoteur, formule jeune, crédit dans le cadre de la vente sur plan (VSP)**.

Pour répondre aux questions soulevées au début de notre travail nous avons formulé trois hypothèses. La première stipule que la CNEP- Banque offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier. La deuxième considère que les conditions d'accès au crédit immobilier auprès de la CNEP-Banque sont assez complexes. La troisième postule que la CNEP-Banque dispose de moyens diversifiés lui permettant de se prémunir contre le risque de crédit immobilier.

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

A travers l'étude des conditions d'accès au crédit immobilier, nous pouvons infirmer la deuxième hypothèse. En effet, les conditions formulées par la CNEP- Banque sont assez facile. Toutefois, avec le taux de chômage assez élevé qui touche la catégorie des jeunes, l'exigence d'un certain âge pour pouvoir bénéficier d'un avantage financier nous semble inappropriée. En effet, le montant du crédit est influencé par l'âge du demandeur, c'est à dire que (l'Age du demandeur augmente, le montant du crédit baisse), un client qui a moins de 40ans peut avoir un crédit avec une somme très élevée, par contre, le client qui a plus de 40ans peut avoir un crédit mais avec une somme limitée.

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

## Bibliographie

### OUVRAGES

- BEITONE Alain, CHRINTINEDOLLO, GUIDONI Jean-Pierre, Le GARDEZ Alain « Dictionnaire des sciences économique » Paris 1991.
- BERNET ROLLANDE Luc., « Principes de technique bancaire », 24<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2006.
- BITAR Mohammed, MADIES Phillipe « les spécificités des banques islamiques et la réglementation de Bale III » in revue d'économie financière, 2013.
- BOUDINOT André et FRABOT Jean-Claude. : « Technique et pratique bancaire » ; 2<sup>ème</sup> édition ; Sirey ; Bruxelles ; 1972.
- BOUYAKOUB Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.
- BERNARD Yves et COLLI Jean Claude « dictionnaire économique et financier (édition du seuil).
- BITAR MOHAMMED, MADIES PHILLIPE « les spécificités des banques islamiques et la réglementation de Bale III » in revue d'économie financière, 2013.
- CONSO Pieree et HEMICI Farouk « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005.
- DECLOS Denis « Analyse des crédits des entreprises », édition : Economica, 1999.
- G.Legrand et H. Martine «commerce international », 2<sup>ème</sup> édition Dunod, paris 2008.
- HADJ SADOK T, « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007.
- LUC BERNET ROLLAND : « Principe de technique bancaire » ; 25<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; 2008.
- LUC BERNET ROLLAND : « Pratique de technique bancaire » ; 21<sup>ème</sup>édition ; Dunod ; Paris ; 2001.
- MANNAI Samir et SIMON Yves « Technique financières internationale »,7<sup>ème</sup> édition, édition Economica, Paris, 2001.
- MANSOURI Mansour « système et pratique bancaires en Algérie » 2006, Edition HOUMA.
- Michel ALBOUY, Financement et coût de capital des entreprises, Presse française, paris, 1990.

- MEYSSONNIER Fabienne « Banque : mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992.
- Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011.
- PETIT-DUTALLIS George: « Le risque du crédit bancaire » ; Edition Dunod ; Paris ; 1999.
- PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960.
- PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999.
- Sylvie DE COUSSERGUES, La banque : structure, marché et gestion. 2ème ed Dalloz, paris, 1996.
- SEGAUD Marion ANVALET Catherine BRUN Jacques: « logement et habitat : l'état des savoirs » ; Edition, la découverte, paris, 1998.
- Mansouri Mansour « système et pratique bancaires en Algérie » 2006, Edition HOUMA,

## MEMOIRES

- AMOUR O. et KAB Y., « Financement des investissements », mémoire de master, option finance d'entreprise, Université de Bejaia, 2014.
- BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007(**En ligne**).
- BENATSOU Djida Et Zaidi Sabrina, « Financement bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2017/2018. (**En ligne**).
- KHALDI Radia et MOUSSAOUI Sabrina « le financement bancaire au service du crédit à la consommation » mémoire de master, option management bancaire, université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou 2017/2018.

## DOCUMENTS DIVERS

- Jean-Luc Quémard et Valérie Golitin « Le risque de taux d'intérêt dans le système bancaire français » in revue de la stabilité financière n°6, juin 2005.
- BERNARD THION « l'évaluation des actifs immobiliers », chercheur, associé au GREG, université Paris-Dauphine, document
- Rapport de conjoncture économique et sociale 1<sup>er</sup> semestre 2015, conseil national économique et social.
- Office national des statistiques(ONS).
- Guide MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 322.
- MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 322.

## Articles et lois

- ✓ Article 114, 115 : La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.
- ✓ Article 2, 3 et 4 du décret n°97-406 du 03 novembre 1997 portant création FGSMPI.
- ✓ Article 407 du code de commerce Algérien.
- L'article 409 du code de commerce.
- Article 644 du code civil Algérien.
- Article 7 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte.
- Décret N°19-243 du 8 septembre 2019 modifiant et complétant le décret exécutif N°12-84 du 20 février 2012
- Décret n°94-111 correspondant au 18 mai 1994 modifiant et complétant le décret exécutif n° 91-145 du 12 mai 1991 portant statuts de la caisse nationale du logement (C.N.L.).
- DR N°227 du 15/03/2000 modifié et complété, DR N°1371 du 12/08/2013.
- Décision réglementaire n°1303/2012 du 12/01/2012.
- Décision réglementaire n°1373/2013 du 26 août 2013
- La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière.
- Loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.
- La loi n°86-12 du 19 août 1986 portant régime des banques.

- Le décret législatif n°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

### **Sites internet**

- ✓ <http://www.algerie-eco.com/index.php/2016/09/18/cnep-banque-lance-credit-a-consommation-taux-dinteret-de-7-epargant-s>.
- ✓ <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-garantie-credit-2188.php>
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Risque\\_de\\_cr%C3%A9dit](https://fr.wikipedia.org/wiki/Risque_de_cr%C3%A9dit).
- <http://www.loger-dz.Com/>.
- [https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m\\_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier23.html](https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier23.html).
- [www.srh-dz.org](http://www.srh-dz.org).
- Site officiel de la SGCI, [www.sgci.dz](http://www.sgci.dz).
- <https://fr.wikipedia.org/wiki/CNEP-Banque>.

## **LISTE DES FIGURES :**

**Figure N°01 :** Nombre de logement lancés et livrés (2005-2012)

**Figure N°02 :** Composition du programme quinquennal (2010-2014)

**Figure N°03 :** Représentation schématique de l'organigramme de l'agence de lieu de stage

## **Liste des tableaux**

**Tableau N°01** : Conditions et modalités de déblocage dans le financement de la VSP

**Tableau N°02** : Quotités de financement

**Tableau N°03** : la durée des crédits immobiliers aux particuliers

**Tableau N°04** : Périodes de différé selon le type du prêt

**Tableau N°05** : Taux d'intérêts proposés par la CNEP-Banque

**Tableau N°06** : Information sur le client

**Tableau N°07** : Information sur le crédit

**Tableau N°08** : Information sur le bien à financer

## Table des matières

Dédicaces	
Remerciements	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale .....	01
Chapitre 1 : Notions de base sur la banque et le crédit bancaire.....	04
Introduction.....	04
Section1 : Généralité sur la banque et le crédit bancaire.....	05
1. Généralité sur la banque .....	05
1.1.Définition de la banque .....	05
1.1.1. Définition juridique .....	05
1.1.2. Définition économique .....	05
1.2.Les opérations de banque .....	06
1.2.1. La collecte des ressources .....	06
1.2.2. Distribution du crédit .....	06
1.2.3. la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements.....	07
1.3.Typologies des banques .....	07
1.3.1. Banque d'épargne (banque de l'immobilier) .....	07
1.3.2. Banque de dépôt .....	07
1.3.3. Banque d'investissement (d'affaire) .....	08
1.3.4. Banque Universelle.....	08
1.3.5. Banque Islamique .....	08
2. Généralité sur le crédit bancaire.....	09
2.1. Définition du crédit.....	09
2.1.1. Définition juridique .....	09
2.1.2. Définition économique .....	09
2.2. Les caractéristique d'un crédit bancaire .....	09

2.2.1. La confiance .....	09
2.2.2. Le temps .....	10
2.2.3. La promesse de remboursement .....	10
2.2.4. Le risque .....	10
2.3. Le rôle du crédit bancaire .....	10
2.4. Les type du crédit bancaire .....	11
2.4.1. Les crédits d'exploitation.....	11
2.4.1.1. Les crédits par caisse.....	11
2.4.1.2. Les crédits par signature .....	14
2.4.2. Les crédits d'investissements .....	15
2.4.2.1. Les crédits à moyen terme.....	15
2.4.2.2. Les crédits à long terme.....	15
2.4.2.3. Le crédit-bail (leasing) .....	15
2.4.3. Les crédits finançant le commerce extérieur.....	16
2.4.3.1. Le financement des importations.....	16
2.4.3.2. Le financement des exportations.....	17
2.4.4. Les crédits aux particuliers.....	17
2.4.4.1. Les crédits à la consommation.....	17
2.4.4.2. Les crédits immobiliers .....	17
Section 2 : Les risques et les garanties liées aux crédits bancaires.....	19
Introduction.....	19
1. Les risques liés aux crédits bancaires.....	19
1.1.Définition du risque.....	19

1.2.Les types des risques bancaires .....	19
1.2.1. Le risque de contrepartie.....	19
1.2.2. Le risque de liquidité.....	20
1.2.3. Le risque de solvabilité.....	20
1.2.4. Le risque de taux d'intérêt.....	20
1.2.5. Le risque opérationnel.....	20
1.2.6. Les autres risques.....	21
2. Les garanties liées aux crédits bancaires.....	21
2.1.Définition de garantie.....	21
2.2.Typologie des garanties.....	21
2.2.1. Les garanties personnelles.....	21
2.2.2. Les garanties réelles.....	23
3. L'hypothèque.....	23
4. Le nantissement.....	23
Conclusion.....	23
Chapitre 2 : Le marché immobilier en Algérie.....	24
Introduction .....	24
Section1 : Généralités sur le marché immobilier et bien immobilier.....	25
1. Le bien immobilier .....	25
1.1. Définition du bien immobilier .....	25
1.2. Les caractéristiques du bien immobilier .....	25
1.2.1. Un bien immobilier est immobile .....	25
1.2.2. Un bien immobilier est un bien durable .....	26
1.2.3. Un bien immobilier est un investissement à long terme.....	26
1.2.4. Un bien immobilier est un bien hétérogène .....	26
1.3. Typologie des biens immobiliers .....	27
1.3.1. L'immobilier résidentiel.....	27

1.3.2. L’immobilier professionnel.....	27
1.3.3. Autres types de biens immobiliers.....	27
2 .Le marché immobilier .....	28
2.1. Définition du marché immobilier .....	28
2.2. Typologie du marché immobilier .....	28
2.2.1. Le marché primaire .....	28
2.2.2. Le marché secondaire .....	28
2.3. Les intervenants sur le marché immobilier.....	28
2.3.1. Maitre d’ouvrage .....	29
2.3.2. Maitre d’œuvre .....	29
2.3.3. L’assemblée populaire communal (APC) .....	29
2.3.4. L’entreprise de réalisation .....	29
2.3.5. Le promoteur .....	30
2.3.6. Le notaire .....	30
2.3.7. Autres acteurs intervenants.....	30
Section02 : la situation du marché immobilier en Algérie.....	30
1. Les facteurs influençant la demande de l’immobilier .....	31
1.1 .L’évolution des revenus .....	31
1.2. L’évolution de la population en Algérie .....	31
1.3. Evolution du parc logement en Algérie .....	32
1.4. La politique de l’habitat en Algérie.....	34
1.4.1. Du monopole de l’Etat à l’ouverture du marché.....	34
1.4.2. La période avant 1986 .....	34

1.4.2.1.La loi 86-07 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière .....	35
1.4.2.2.la loi bancaire de 1986.....	35
1.4.2.3.La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit .....	35
1.4.2.4.la loi 93-03relative à l'activité immobilière .....	36
1.5. Le nouveau dispositif de financement du logement.....	36
1.5.1. La Caisse Nationale de Logement (CNL) .....	37
1.5.2. Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) .....	38
1.5.3. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) .....	38
1.5.4. La centrale des risques entreprise, et ménages (CREM) .....	39
1.5.5. La société de refinancement hypothécaire (SRH) .....	39
Section 03 : Le financement de l'immobilier en Algérie.....	40
1. Les crédits immobiliers aux particuliers.....	40
1.1. Définition du crédit immobilier aux particuliers.....	40
1.2.Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers.....	40
1.2.1. La quotité de financement.....	40
1.2.2. La durée du crédit immobilier.....	41
1.2.3. Le taux d'intérêt.....	42
2. Les crédits immobiliers aux promoteurs .....	43
2.1. Définition d'un promoteur immobilier.....	44
2.2.Définition de la promotion immobilière.....	44
2.3.Les principes de financement de la promotion immobilière .....	45
2.3.1. La quotité de financement .....	45
2.3.2. La durée du financement .....	45
2.3.3. La mobilisation du crédit .....	45
2.4.La typologie de la promotion immobilière.....	45
2.4.1. La promotion immobilière publique.....	45

2.4.2. La promotion immobilière privée.....	46
2.5.Risques liés aux crédits immobiliers.....	46
2.5.1. Risques liés à l'emprunteur.....	46
2.5.2. Risques liés au bien immobilier.....	46
2.5.3. Risques liés à l'évolution du marché de logement.....	47
3. Conclusion .....	47
 Chapitre 3 : Présentation de la CNEP-Banque et ses procédures dans le financement d'un crédit immobilier.....	 48
 Introduction .....	 48
 Section 01 : Création et historique de la CNEP-Banque.....	 49
1. Création de la CNEP-Banque .....	49
2. Historique de la CNEP banque .....	50
2.1. Première étape : de 1964 à 1970.....	50
2.2. Deuxième étape : de 1971 à 1979.....	50
2.3. Troisième étape : de 1980 à 1997.....	50
2.4. Quatrième étape : de 1990 à ce jour.....	50
3. Les organes de contrôle de la CNEP .....	51
4. Organigrammes sur l'organisation générale de la CNEP .....	52
 Section 02 : Organisation et missions de la CNEP-Banque.....	 54
1. Organisation des structures de la CNEP-Banque.....	54
1.1.La direction générale .....	54
1.2.La direction régionale ou de réseau .....	54
1.3.L'agence .....	54
2. Les activités et missions principales de la CNEP Banque .....	55
2.1.Collecte de l'épargne .....	56
2.2.Les crédits à la clientèle .....	56
3. les crédits proposés par la CNEP-Banque.....	57

3.1.Type des crédits bancaires .....	57
3.1.1. Le crédit location habitation.....	57
3.1.2. La location-vente .....	57
3.1.3. Crédit «Rachat de créance» .....	57
3.1.4. Le prêt complémentaire .....	58
3.1.5. Le prêt «jeune » .....	58
3.1.6. Le crédit-bail (leasing) .....	58
3.1.7. Le crédit à la consommation.....	59

Section 03 : Les procédures de la CNEP-Banque dans le financement de logement.....60

1. Crédits immobiliers aux particuliers .....	60
1.1.Définition .....	60
1.2.Les conditions préalables pour l'obtention d'un crédit immobilier bancaire .....	60
1.2.1. Dans le cas d'un épargnant .....	61
1.2.2. Dans le cas de la codébition .....	61
1.2.3. Dans le cas d'un cautionnement .....	62
1.3.Typologies des crédits immobiliers offerts par la CNEP-Banque.....	62
1.3.1. Les crédits à la construction .....	63
1.3.1.1.Les conditions des prêts à la construction .....	63
1.3.1.2.Les types des prêts à la construction .....	63
1.3.2. Les crédits à l'accession .....	64
1.3.2.1.Les conditions des crédits à l'accession.....	64
1.3.2.2.Les types des crédits à l'accession .....	65
1.4.Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers .....	66
1.4.1. Les quotités de financement.....	67
1.4.2. La durée du prêt .....	68
1.4.3. La période de différé .....	69
1.4.4. Le taux d'intérêt .....	70

1.4.4.1.Le taux d'intérêt fixe.....	71
1.4.4.2.Le taux d'intérêt variable (révisable) .....	71
1.4.4.3.Les taux d'intérêt particuliers .....	72
1.4.5. La capacité de remboursement .....	73
Conclusion .....	74
Chapitre 4 : Cas pratique d'acquisition d'un logement auprès d'un promoteur VSP .....	75
Introduction.....	75
Section01 : Présentation du lieu de stage .....	76
1. Présentation de l'agence d'accueil .....	76
1.1.L'organigramme de l'agence d'accueil.....	76
Section 02 : Les frais et le dossier à fournir pour la demande de crédit.....	77
1. Les frais de dossier et commission d'engagement au sein de la CNEP-Banque .....	77
2. Dossier à fournir pour la demande de crédit par les résidents .....	78
2.1. Les documents à fournir concernant le client .....	78
2.2. Les documents à fournir concernant le bien .....	79
2.3. Dossier à fournir pour la demande de crédit par les non-résidents .....	80
2.3.1. Les documents à fournir concernant le client .....	80
2.3.1.1. Pour les salariés .....	80
2.3.1.2. Pour les commerçants .....	81
2.3.2. Les documents à fournir concernant le bien.....	81
2.4. Les étapes du traitement d'un dossier de crédit.....	81

2.4.1. Le montage et l'analyse du dossier de crédit .....	82
2.4.1.1.La prise du contact avec le client .....	82
2.4.1.2.La réception et la vérification des pièces .....	82
2.4.1.3.La connaissance de l'objet de crédit .....	82
2.4.1.4.La connaissance de l'emprunteur.....	83
2.4.1.5.Comment financer le projet .....	83
2.4.2. Détermination du montant de crédit .....	84
2.4.2.1.Le taux d'intérêt .....	84
2.4.2.2.La durée du crédit .....	85
2.4.3. Etablissement de la fiche technique .....	85
2.4.4. Signature de la convention du crédit .....	85
2.4.5. Constitution des garanties .....	86
2.4.5.1.L'hypothèque .....	86
2.4.5.2.Souscription a des polices d'assurances .....	86
2.4.6. Mobilisation des fonds .....	88
2.4.7. Notification échéance/ remboursement .....	89
Section 03 : Présentation d'un cas pratique : achat de logement en VSP promotionnel (Bonifié)	
« Formule jeune » .....	89
1. L'identification du client et la constitution de son dossier.....	89
1.1.Présentation du demandeur du crédit .....	89
1.2.Information sur le crédit .....	90
1.3.Information sur le bien à financer .....	91
2. Constitution du dossier .....	91
2.1.Les documents à fournir .....	91
2.2.Les documents liés à la nature de prêt.....	92
3. Traitement de la demande de prêt.....	92
3.1.Le dépôt de dossier .....	92
3.2.L'étude de dossier .....	92
3.2.1. La consultation du fichier client à travers .....	92
3.2.2. L'établissement de la fiche technique crédit .....	93

3.2.3. La présentation du dossier au comité du crédit .....	95
3.2.4. Etablissement des documents contractuels .....	95
4. le suivi du dossier.....	96
4.1. L'entrée en portefeuille .....	96
4.2. La mobilisation du crédit .....	96
4.3. Remboursement du crédit .....	97
Conclusion.....	99
Conclusion générale .....	100
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des annexes	

## **Résumé**

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque), constitue l'un des principaux acteurs dans la collecte de l'épargne, et le financement du secteur de l'immobilier à travers ses crédits immobiliers aux particuliers et aux promoteurs privés et publics. L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire d'un bien immobilier. Pour cela nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence LAMALI de la CNEP-Banque N°207 Tizi-Ouzou, où nous avons vu la procédure suivie dans le traitement d'un dossier d'un demandeur de crédit à un taux bonifié, formule jeune pour l'acquisition d'un logement auprès d'un promoteur.

## **Les Mot Clés**

Le crédit immobilier, La Cnep-Banque, Financement, Crédit bancaire, Logement, terrain, Bien immobilier, La monnaie, Clients, Banquier, La Durée, Taux d'intérêt.

## **Abstract**

The Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque), is one of the main players in the collection of savings, and the financing of the real estate sector through its real estate loans to individuals and private developers. and public. The objective of our work is to know how the bank financing of a property is carried out. For this we carried out a practical internship within the LAMALI branch of the CNEP-Banque N°207 Tizi-Ouzou, where we saw the procedure followed in the processing of a file from a loan applicant at a rate improved, young formula for the acquisition of housing from a promoter.

## **Keywords**

Real estate credit, Cnep-Bank, Financing, Bank loan, Housing, land, Real estate, Currency, Customers, Banker, Duration, Interest rate.