

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et de Gestion

Département des Sciences financières et comptabilité

Mémoire de fin de cycle

en vue de l'obtention d'un diplôme de Master

Option : Finance et Banques



THÈME

Le processus de financement d'un crédit immobilier

Rédigé par :

RAHALI Mohamed Ameziane

SADI HADDAD Massinissa

Dirigé par :

F. SI Mansour

Promotion : 2019/2020

Liste des abréviations

- AADL** : Agences pour amélioration et de développement du logement
- AAP** : Aide à l'accèsion de propriétés
- APC** : Assemblé populaire communal
- ASSUR-IMMO** : Assurance immobilière
- BADR** : Banque d'Algérie du développement rural
- BDL** : Banque de développement local
- BEA** : Banque extérieur d'Algérie
- BNA** : Banque nationale d'Algérie
- BO** : Back office
- BTHP** : Béton hautes performances
- CAAR** : Compagnie Algérie des assurances et de réassurance.
- CBEP** : Cession de bien entre particulier
- CCR** : Compagnie centrale de réassurance
- CEL** : Compte épargne logement
- CIB** : Carte interbancaire
- CMC** : Conseil de la monnaie et de crédit
- CIA** : Compagnie immobilière algérienne
- CNEP** : Caisse nationale de l'épargne et de prévoyance
- CNL** : Caisse nationale du logement
- CNMA** : Caisse national de la mutualité agricole
- CPA** : Crédit populaire Algérien
- CSDCA** : Caisse de la solidarité des départements et des communes d'Algérie.
- DLEP** : Direction du logement et des équipements.
- EPIC** : Etablissement à caractère industrielle et commercial
- EPLF** : Entreprise de promotion de logement familiale.
- FGCMPI** : Fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière
- EURL** : Entreprise uni responsabilité limité
- FO** : Front office
- FONAL** : Fond de garantie et de caution
- HLM** : Habitation à loyer modéré
- IBS** : Impôt sur bénéfice
- IRG** : Impôt sur le revenu global

LEL : Livret épargne logements
LEP : Livret épargne populaire
LSL : Logement sociale locatif
LSP : Logement social participatif
LPL : Logement public locatif
MHU : Ministère de l'habitat et d'urbanisation
OCA : Organisation commercial en agence
OPGI : Office de promotion et de gestion immobilière.
PAP : Prêt à l'accession propriété
PAS : Prêt accession sociale
PAS : Programme d'ajustement structurel
PC : Prêt conventionné
PEL : Prêt épargne logement
PIP : Promotion immobilière privé
PNDA : Plan national de développement agricole
PTZ : Prêt à taux zéro
SAA : Société algériennes des assurances
SARL : société à responsabilité limité.
SATIM : Société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique
SNMG : Salaire national minimum garantie.
SPA : Société par action
SPIE : Société de promotion immobilière des épargnants
SRH : Société de refinancement hypothécaire.
TOL : Taux d'occupation par logement
TVA : Taxe sur la valeur ajoutée
VSP : Vente sur plan
ZHUN : Zone d'habitat urbain nouvel

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE.....

CHAPITRE I : NOTIONS DE BASE SUR LA BANQUE ET LES CREDITS

Introduction.....

SECTION 01 : GENERALITES SUR LES CREDITS BANCAIRES

SECTION 02 : DEFINITION ET ROLES DU CREDIT

SECTION 03 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AUX CREDITS

Conclusion

CHAPITRE II : PRESENTATION DU MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE

Introduction.....

SECTION 01 : PRESENTATION DU MARCHE IMMOBILIER

SECTION 02 : EVOLUTION DU MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE

SECTION 03 : LES SOCIETES CHARGEES DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

Conclusion

CHAPITRE III : LES CREDITS IMMOBILIERS ET LEUR FINANCEMENT EN ALGERIE.....

Introduction.....

SECTION 01 : LE FINANCEMENT DE CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS ET AUX PROMOTEURS

SECTION 02 : PRESENTATION DE LA CNEP/BANQUE

SECTION 03 : ETUDE D'UN CAS PRATIQUE AU SEIN DE LA CNEP/BANQUE

Conclusion

CONCLUSION GENERALE

ANNEXES

LISTES DES TABLEAUX ET SCHEMAS.....

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

TABLE DES MATIERES.....

RESUMES

Le logement est sans aucun doute un facteur d'intégration et d'acceptation sociale, il fait partie des besoins sociaux les plus sensibles et les plus prometteurs. Il joue un rôle économique important car c'est la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

L'industrie du logement a toujours été une industrie populaire pour les investisseurs, elle est d'une importance capitale pour l'État et le gouvernement, car si cette demande ne peut être satisfaite, les germes d'une explosion sociale vont apparaître. Au cas contraire, sa satisfaction peut être un excellent stimulant de la croissance économique et de l'amélioration des états de mal vie des populations. De plus, il s'agit d'un domaine d'intérêt majeur par sa triple dimension économique, financière et sociale, qui occupe une place fondamentale dans les programmes de chaque Etat.

En Algérie, le financement de l'immobilier était durant des années essentiellement assuré par l'Etat en sa qualité d'offreur unique, puis, avec la participation de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP), comme unique institution financière, qui offrait des prêts immobiliers aux ménages.

Afin de promouvoir le secteur de l'habitat, les banques se devaient donc de contribuer massivement au développement du marché hypothécaire. L'Etat a songé à introduire de nouvelles normes qui visaient principalement à le désengager du financement du logement, avec la transformation de la CNEP en Banque, et la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées, à savoir L'Institution Chargée du Refinancement Hypothécaire (SRH), Société de Garantie de Crédit Immobiliers (SGCI), Fonds de Garantie et de caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), ainsi de l'acquisition de logements, sous plusieurs formes Logement Social Participatifs (LSP), Vente Sur Plan (VSP).

Cependant, l'objectif principal des banques prêteuses, des institutions financières complémentaires est de développer le crédit hypothécaire afin de permettre le retrait progressif de l'Etat du domaine des opérations de financement de l'immobilier.

Pour cerner la fonction de crédit immobilier, et mettre en avant l'approche du

banquier lors qu'il accorde sa confiance à ses clients, il s'agira de comprendre comment les banques, particulièrement la CNEP/Banque, peuvent participer à la résolution du problème de l'immobilier, tout en intervenant positivement au développement de l'économie du pays et à la réalisation d'une bonne rentabilité, en réduisant les risques des capitaux engagés. A cet effet, l'objectif de notre travail, sera de traiter la question principale à laquelle nous essayerons répondre minutieusement :

- **Comment s'effectue le financement bancaire d'un crédit immobilier au sein des institutions financières ?**

En outre, nous allons tenter de répondre à certain nombre de questions pour une meilleure compréhension du sujet. Ces questions complémentaires sont posées comme suit :

- **Présenter les caractéristiques et rôles de crédit immobilier ? Tout en citant les risques et les garanties qui y sont liées.**
- **Quelle est la situation du marché immobilier en Algérie ?**
- **Quels sont les principaux intervenants dans le financement de l'immobilier en Algérie ?**
- **Quelles sont les modalités d'octroi de crédit immobilier aux particuliers et aux promoteurs ?**
- **Quelle est la démarche à suivre pour la constitution d'un dossier de demande d'octroi d'un crédit immobilier ? Et comment s'effectue son étude ?**

Afin d'avoir une bonne structure de travail, nous avons opté pour la méthodologie suivante :

- La consultation de différents ouvrages, anciens mémoires et sites web relatifs à notre thème de recherche.
- La collecte des données nécessaires auprès de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance/ Banque (CNEP/Banque) – Agence Larbi Ben M'Hidi Tizi-Ouzou, où on a profité d'une documentation qui nous a été fournie par le personnel de ces

dernières.

Nous avons réparti notre travail en trois (03) chapitres :

- Le premier chapitre traitera les généralités sur les crédits bancaires.

Dans la première section, nous allons aborder les différentes définitions de créditimmobilier ainsi que les rôles de ce dernier.

Ensuite, dans la deuxième section, nous allons énumérer les différents types de créditimmobilier.

Enfin, la 3eme section, sera entièrement consacrée à détailler les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers.

- Le deuxième chapitre portera sur la présentation du marché immobilier en Algérie.

Dans la première section, nous allons donner une présentation générale sur le marchéimmobilier.

En outre, dans la deuxième section, nous allons démontrer les différentes évolutionsdu marché immobilier en Algérie.

Puis, dans la troisième section, on va citer les sociétés chargées du financement decrédit immobilier.

- Enfin, le troisième chapitre sera consacré à l'étude du financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers, en s'appuyant sur les données qui nous ont été fournis par la CNEP/Banque.

Les deux premières sections porteront sur l'étude du financement de crédit immobilier aux particuliers ainsi qu'aux promoteurs. Pour conclure ce chapitre, on évoquera dans la troisième section la procédure de constitution d'un crédit immobilier.

Introduction

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique. En tant qu'intermédiaire financier, au cœur du système de financement de l'économie, la banque est sollicitée par plusieurs acteurs afin d'obtenir des liquidités dans le but d'acquérir un bien ou un actif qu'ils n'ont pas les moyens de financer par leur seul fonds propre.

Dans ce chapitre, nous présenterons certaines généralités sur les crédits, notamment, les définitions, les rôles, les risques et les garanties liées à l'activité d'octroi des crédits bancaires.

Section 1 : Définitions et rôles du crédit

Le crédit est l'activité première de la banque, il joue un rôle considérable dans les modernes.

1.1. Définition du crédit

Le crédit est une expression de « CONFIANCE », d'origine grecque, le mot « crédit » découle du mot grec « Créderé », c'est-à-dire « croire » autrement dit « faire confiance »¹. Accorder un crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser le crédit dans les délais convenus.

Le crédit est défini comme étant « ...tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations du crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat notamment, le crédit-bail ».²

1.1.2. Définition juridique

L'opération de crédit est définie dans l'ordonnancement n° 03-11 du 26 /08/2003, relative à la monnaie et le crédit, comme suite : « Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend

¹ HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.

² L'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.

dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail »³

1.1.3. Définition économique

Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent qui sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service⁴.

1.1.4. Définition du crédit bancaire

Est, en générale, l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixée pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui a été fournie⁵.

1.2. Rôles du crédit

Le crédit est un moteur de l'économie, c'est un facteur important du développement des entreprises. Il permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses quelque soit leurs origines. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes⁶ car il :

- 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 ;
- Est un moyen de création monétaire.
- Permet la création de nouvelles combinaisons économiques.

³ L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit

⁴ BOUYAKOUB F., « L'entreprise et son financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P. 17.

⁵ PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50.

⁶ Petit-Dutallis G. : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition Dunod ; Paris ; 1999 ; P.20.

- Permet d'élargir le domaine de l'échange.
- Accélère le rythme de la production, et avive la consommation.
- Empêche la surproduction et les investissements injustifiés, par les limitations d'octroi de crédits.

Section 2 : Les différents types de crédit.

Vu la diversité des besoins des agents économiques, nous pouvons distinguer plusieurs types du crédit, à savoir :

2.1. Le crédit d'exploitation

Les crédits d'exploitations permettent aux entreprises de couvrir en temps leurs besoins de trésorerie, en finançant l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou réalisable. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente de recouvrement de créances facturées. Ces liquidités sont soumises aux variations saisonnières ou conjoncturelles.

2.2. Les crédits d'investissements

Les crédits d'investissements sont des garanties qui permettent aux entreprises d'acquérir des équipements, des biens et des matériels à leur création ou en vue de développer leur activité. Il est contracté pour financer des fonds de roulement ou des investissements matériels, immatériels ou financiers. Il s'agit d'un crédit à moyen ou long terme qui a une durée fixe, déterminée. Le crédit est amorti selon un plan de remboursement préalablement convenu⁷.

2.3. Le financement du commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisées entre un pays et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des biens, des services et des capitaux. Les opérations avec l'extérieur comportent beaucoup de risques en raison de : l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementations, des problèmes de langue et des politiques monétaires et financières. Les pouvoirs publics encouragent les opérations économiques nationales à s'ouvrir sur l'extérieur. Par conséquent, les banques sont amenées à satisfaire les besoins de

⁷ Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 23^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2004 ; P.260.

l'entreprise en matière de réalisation d'opérations d'importations et d'exportations. Ces opérations peuvent être réalisées par le biais de diverses formes de crédits, liées à chaque fois, à l'objet du financement, soit les exportations ou les importations.

2.3.1. Financement des exportations

Dans plusieurs cas, on trouve suite au manque des fonds, des difficultés dans l'activité d'import/export. De ce fait, les contractants sont forcés de solliciter les banques qui leur permettent de bénéficier du financement spécifique. Dans le registre des crédits destinés au financement des exportations⁸.

2.3.2. Financement des importations

Les opérations réalisées à l'international, de par l'éloignement géographique, les différences de réglementations et des longues, revêtent des risques considérables pour des opérateurs économiques les initiant. Les banques interviennent pour faciliter la réalisation des opérations d'importations par des techniques du financement des importations⁹.

2.4. Le crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est un nouveau produit bancaire permettant aux particuliers d'acquérir, sous certaines conditions, des équipements domestiques fabriqués et/ou montés, ou des produits importés tels que les automobiles par le recours à des facilités de paiement. Cette forme du crédit est accordée aux résidents sur le territoire national, avec une activité stable et un revenu régulier. Le montant du crédit peut aller jusqu'à 70% du coût total du bien acheté¹⁰.

2.5. Le crédit immobilier

2.5.1. Définition du crédit immobilier

C'est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement de gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement. C'est un crédit amortissable, le taux est fixé dès le début, l'emprunteur rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques tout au long de prêt : au début du prêt,

⁸ Mannai S et Simon Y. : « Technique financière internationale » ; 7^{ème} édition ; Economica ; Paris ; 2001 ; P.580.

⁹ Pasco C. : « Commerce international » ; 6^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2006 ; P.116.

¹⁰ Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2008 ; P.149.

l'emprunteur rembourse essentiellement des intérêts. la proportion des intérêts baisse au profit de la part de capital¹¹.

2.5.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers

La durée du crédit immobilier peut aller jusqu'à 30 ans, en fonction des capacités de remboursement (voir 40 ans pour plus jeunes), de l'âge de l'emprunteur en général 70 ans et du montant du prêt. Le taux est fixe, laissé à la liberté de la banque ou de l'établissement financier, mais ne doit pas dépasser un « taux excessif » défini et mis à la liberté de la banque d'Algérie. Actuellement, il est entre 6.5% et 7.5% la CNEP est le principal établissement financier spécialisé dans le financement du logement des particuliers, mais toutes les banques, publiques ou privées, peuvent proposer un crédit immobilier¹².

2.5.3. Les différents crédits immobiliers

Lors de la réalisation d'un projet immobilier, un ménage peut faire appel à de nombreux financements, s'offrent à lui différents types de prêts immobiliers en fonction de sa situation, de son niveau de vie et de son projet, et qui sont ¹³ :

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

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

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

–**Les prêts d'aide à l'accession** : Les prêts d'aides à l'accession sont destinés dans la majeure partie des cas à financer la résidence principale du ménage accédant à

¹¹ Le crédit immobilier. Extrait du El Mouwatin, p.2, format PDF, disponible sur : http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a4560.pdf

¹² Ibid, p.2.

¹³ La centrale de financement.Types des prêts immobiliers.Disponible sur :

<http://www.lacentraledefinancement.fr/pret-credit-immobilier/type-de-prets-immobilier> (Consulté le 25/03/2021).

la propriété.

Certains prêts pourront financer jusqu'à la totalité du prix du bien, tandis que d'autres seront dits complémentaires au financement et ne pourront dépasser une quotité fixée par décret

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

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

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

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

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

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

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

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

–**Le prêt à taux fixe** : Le taux d'intérêt reste inchangé pendant toute la durée du prêt, il est fixé au départ dans l'offre de crédit, ainsi que la mensualité et le coût du prêt. Le prêt à taux fixe a pour avantage la sécurité, en revanche, vous ne pouvez pas bénéficier d'une éventuelle baisse de taux¹⁴.

–**Le prêt à taux révisable (ou variable)** : Le taux peut évoluer à la hausse ou

¹⁴ La finance pour tous. L'essentiel sur le crédit immobilier.. Novembre 2012, p. 4. Disponible sur : http://www.lafinancepourtous.com/html/IMG/pdf/Credit-immo_WEB.pdf (Consulté le 25/03/2021).

à la baisse, selon les variations d'un indice de référence défini dans l'offre de prêt, ce qui rend impossible le calcul du coût total du crédit. La variation du taux est répercutée sur le montant de la mensualité, sur la durée du prêt, parfois sur les deux à la fois. La banque doit établir, à titre indicatif, des stimulations sur les variations de taux (à la hausse ou à la baisse) avec leur impact sur ces éléments du prêt et leur coût total. Pour réduire le risque financier, il est préférable d'opter pour une formule de prêt capé qui correspond à un prêt à taux variable plafonné à la hausse, la variation du taux ne peut pas dépasser un pourcentage fixé dans le contrat (+1 ou +2 points le plus fréquemment.)¹⁵

Section 3 : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

Les institutions financières apparaissent comme des intervenants majeurs dans le développement durable par leur mission d'octroi des crédits tels que les crédits immobiliers. Leur apport direct à cette problématique passe d'autre part par la gestion du risque. Au-delà des difficultés réglementaires, ces institutions financières doivent s'intéresser à la maîtrise des risques sur les personnes, les biens, financiers ou encore technologique pour leurs constructions et leur environnement.

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

3.1. Les risques des crédits immobiliers

Les risques concernant les crédits immobiliers sont multiples on distingue :

3.1.1. Le risque de contrepartie

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

¹⁵ Ibid., p.4.

conséquences ¹⁶ :

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

3.1.2. Le risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que le débiteur ne répond pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. En fait, dès que le client rend son compte débiteur, la banque est appelée à supporter un risque de crédit. Ce qui né du fait que la banque collecte des fonds auprès du public qu'elle doit être en mesure de restituer en tout temps ou selon les conditions de retrait fixées. Puisque les banques ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques, elles doivent évaluer les demandes de crédit avec attention pour minimiser le risque de crédit¹⁷.

On considère que ce risque est triplé ¹⁸ :

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

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

¹⁶ KHAROUBI, Cécile., THOMAS, Philippe. Analyse de risque de crédit :banque& marchés. RB édition .PARIS. Mai 2013.p.26.

¹⁷ BAH, Ousmane. La gestion du risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques. Mémoire de magister. Maîtrise en banque assurance finance. Université de dakarbourguiba, 2008.p.14. Disponible sur http://www.memoireonline.com/01/09/1874/m_la-Gestion-du-Risque-de-Credit--un-enjeu-majeur---pour-les-Banques0.html (Consulté le 25/03/2021).

¹⁸ Ibid., p. 26.

cerner¹⁹.

3.1.3. Le risque du marché

Le risque du marché est le risque de réaliser des moins-values ou des pertes dans le cas de la revente des titres détenus, il peut se définir comme, « des pertes potentielles résultant de la variation de prix des instruments financiers détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché, ces instruments financiers sont soumis au risque de taux d'intérêt, au risque de change »²⁰.

3.1.4. Le risque de liquidité

Il s'agit du risque de ne pas trouver de contrepartie pour vendre ou acheter un produit financier. Plus le nombre d'acteurs sur le marché est grand, plus les contreparties potentielles et donc la possibilité d'échanger rapidement son produit financier est grande²¹. Le risque de liquidité est le risque de perte résultant de l'insuffisance des actifs liquides disponibles de la banque pour faire face à ses engagements ou à des besoins inattendus, autrement dits il désigne la capacité d'un établissement de crédit à financer ses actifs illiquides²².

3.1.5. Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque avec le coût de ses ressources. On prendra pour exemple une augmentation des taux de la Banque d'Algérie pour le refinancement non répercuté sur le taux des crédits octroyés. Afin de minimiser ce risque, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur le crédit, directement fonction des ressources de la banque²³. Ce risque est identifié par le fait de voir les résultats affectés défavorablement, par les mouvements des taux d'intérêt. En outre, une banque supporte un risque de hausse des taux si elle prête à un taux fixe et se finance au taux variable et vice versa pour le cas de baisse des

¹⁹ KHAROUBI, C., THOMAS, Ph. Op.cit., p.27.

²⁰ JACOB, Henri., SARDI, Antoine. Management des risques bancaires. Edition AFGES, paris, 2001.p. 20.

²¹ AUDRAN, David. Les différents types de risques des banques, Février 2012. Disponible sur : <http://www.culturebanque.com/banques/les-differents-types-de-risques-des-banques/> (consulté le 01/10/2016).

²² LARBES, Melha. Les restructurations bancaires : cas des fusions-acquisitions en Europe. Mémoire de magister. Spécialité : Monnaie-Finance6-banque. FSEGC. Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou. 2011. p.100.

²³ BEKADA , Mohamed. Les reformes du système bancaire Algérien : cas de crédit populaire d'Algérie. Mémoire de magister en science économiques. Université d'Oran.2009-2010.p.141.

taux. De même, toute évolution inattendue du taux d'intérêt peut influencer négativement sur l'activité bancaire, en affectant la crédibilité de la banque et provoquant des retraits des dépôts de la part des clients²⁴.

3.1.6. Le risque opérationnel

Il s'agit d'un risque pouvant intervenir dans l'activité courante de la banque comme un problème informatique, une erreur de «trading» ou un litige. Pour cela les établissements bancaires mettent en place des procédures de vérification de chaque opération²⁵.

Le risque opérationnel se définit comme étant le risque de pertes résultant de l'inadéquation ou de la défaillance des processus, d'individu et de système, ou résultant d'événements externes²⁶.

3.1.7. Le risque d'insolvabilité

Désigne l'insuffisance des fonds propres afin d'absorber les pertes éventuelles par la banque, en effet, ce risque ne découle pas uniquement d'un manque de fonds propres mais aussi des divers risques encourus par la banque tel que, le risque de crédit, de marché, du taux de change. L'exposition des banques à ce type de risque, les obligent à ajuster leurs fonds propres pour faire face²⁷.

Dans une banque les ressources sont employées sous forme de prêts dont le remboursement permet celui des ressources. Si les emprunteurs ne respectent pas leurs engagements dans des proportions significatives (risque de contrepartie) la banque ne peut plus faire face aux siens (rembourser les déposants). C'est la manifestation du risque d'insolvabilité qui apparaît en cas de ²⁸ :

-Rupture de la chaîne des flux financiers au sein de la banque liée à la défaillance d'une ou, plusieurs contreparties. Ce risque est donc fortement présent dans le cadre des opérations de

²⁴ Disponible sur : <http://www.blog.saeed.com/2011/03/la-classification-des-risques-des-activites-bancaires/> (Consulté le 25/03/2021).

²⁵ AUDRAN, D. Op.cit.

²⁶ DAHEN, Hela. La quantification du risque opérationnel des institutions bancaires. Thèse de doctorat finance, HEC Montréal : université Montréal, 2006. Format PDF.P. 4. Disponible sur : http://www.osfibsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR_chpt8.pdf (consulté le 15/09/2016).

²⁷ Disponible sur : [http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontrespar-](http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontrespar-les-banques)

[les-banques](http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontrespar-les-banques) (consulté le 28/08/2016).

²⁸ TOE, Bagnié Alex. Gestion des risques bancaires liés aux crédits accordés aux entreprises :cas de la BSIC-BF. Master professionnel en comptabilité et gestion financière : centre africain d'études supérieures en gestion. Avril 2013. Format PDF.p.18. disponible

sur :http://bibliotheque.cesag.sn/gestion/documents_numeriques/M0145MPCGF13.pdf (consulté le 06/09/2016).

crédit investissement ;

-Risque lié à l'environnement de la clientèle (situation politique, économique...).

3.2. Les garanties liées aux crédits immobiliers

Afin de diminuer les risques relatifs aux crédits immobiliers, la banque exige des garanties à son client (emprunteur) pour assurer le paiement des intérêts et le remboursement du capital.

3.2.1. L'évaluation du risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que le débiteur ne répond pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. En effet, dès que le client rend son compte débiteur, la banque est appelée à supporter un risque de crédit.

A- L'analyse de l'emprunteur

Afin de réduire une asymétrie d'information entre le banquier et son client devant cette situation, le banquier privilégiera les emprunteurs de bonne qualité notoire, ayant un passé bancaire irréprochable. Toutefois, l'analyse des divers ratios financiers issus des bilans de l'entreprise, ainsi que l'interrogation du fichier de la centrale des risques de la Banque centrale, ne peuvent servir qu'à analyser sa santé financière passée. Cette analyse devra nécessairement être affinée par des informations obtenues au moyen du suivi de la relation de clientèle, et complétée par l'analyse du projet²⁹.

B- L'analyse du projet

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

²⁹ TAHRAOUI, Mohamed. Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME Algérienne. Mémoire de magister. Finance et économie international. Université d'Oran. 2007. p.72. Disponible sur : <http://www.memoireonline.com/02/09/1985/Pratiques-bancaires-de-banques-etrangeres-envers-les-PMEAlgeriennes-Cas-de-la-Societe-Generale-Alg.html> (consulté le 18/08/2016).

période donnée (en relation avec la rentabilité, l'investissement financé au moyen du crédit)³⁰.

3.2.2. Le choix des garanties du crédit

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

Les formes d'assurances destinées aux crédits immobiliers sont :

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

A- Les sûretés personnelles

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

Les garanties personnelles se réalisent sous la forme juridique du cautionnement et de l'aval, ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce et soumise, à ce titre, à des règles spéciales³¹.

Cet engagement peut prendre les formes ci-après ³² :

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

– **L'aval:** L'aval est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour

³⁰ Ibid. p.73.

³¹ DESCOLOS, Denis. Analyse-crédit des PME. p. PARIS. Edition ECONOMICA. Janvier 1999.p. 84.

³² LUC, Bernet-rollande. Principes de techniques bancaires. 22eme Ed, Paris : Edition DUNOD, 2002.p.129.

en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

B- Les sûretés réelles

Une sûreté réelle consiste en l'affectation, au profit du créancier d'un bien meuble en garantie du crédit accordé. Il peut s'agir d'un bien immobilier (l'hypothèque), d'un fonds de commerce, de titre de matérielle ou de marchandise (nantissement) ou encore de véhicule³³.

Pour mieux comprendre ces dernières on peut les définir ainsi³⁴ :

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

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

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

3.2.3. Mise en place, suivi et contentieux des concours bancaires

Après l'octroi du crédit par la banque, le service gestionnaire crédite les comptes, et s'assure des garanties prévues par le contrat de prêt. Le banquier reste attentif aux signes de dégradation de la situation des débiteurs. La prévention reste la meilleure ligne de sa conduite, car les procédures de poursuite (le contentieux) sont longues, coûteuses et aléatoires, en cas de défaillance d'un débiteur. Dans un certain nombre de cas, le banquier détecte un remboursement qui ne s'effectue pas à temps, la défaillance du débiteur peut se présenter sous plusieurs formes³⁵.

³³ DESCOLOS, D. Op.cit. p.84.

³⁴ LUC, B. Op.cit.130, 131.

³⁵ TAHRAOUI, M. Op.cit.p.75.

3.2.4. Les outils de gestion préventive du risque de crédit

La gestion préventive du risque dans la banque nécessite un travail minutieux et un plan opérationnel dont le suivi, le contrôle et la bonne application ressort de la responsabilité de la banque. Il appartient aux dirigeants de la banque d'arrêter le choix de la gestion stratégique et de déterminer les moyens et les méthodes nécessaires pour réaliser les objectifs généraux préalablement définis. Ces moyens et méthodes constituent la gestion opérationnelle des risques³⁶.

A- Le système de délégation crédit de banque

Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit, confère, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte. La délégation est aussi, du point de vue interne à la banque, un moyen de responsabiliser et de motiver les collaborateurs, tout en organisant la pratique du métier et en fixant clairement les règles du jeu³⁷.

Le système de délégation de crédit est un des nombreux outils de maîtrise de risque. Sa mise en place ne doit pas être considérée comme une structuration formelle et procédurale de l'exercice du pouvoir en matière de crédit, mais que le résultat des besoins de fonctionnement de l'entreprise bancaire de sa stratégie de développement ainsi que la maîtrise des risques³⁸.

B- L'utilisation des techniques de scores

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

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

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

Le système de notation consiste à effectuer à chaque entreprise, une note à un client en fonction de critères d'analyse, faisant intervenir des variables qualitatives objectives et des variables qualitatives plus subjectives. Pour ce qui des sources d'informations externes telles

³⁶ MICHEL, Mathieu. L'exploitant bancaire & le risque crédit. Paris. La revue banque éditeur. 1995. p. 140.

³⁷ Ibid., p. 160.

³⁸ Ibid., 161.

que les greffes des tribunaux de commerce, la conservation des hypothèques, la Banque centrale et les sociétés spécialisées. Quoique cette dernière source est inexistante en Algérie, les banques rencontrent souvent des difficultés à avoir l'information des autres sources externes, présentée d'une façon hétérogène et tardive, à cause des délais de traitement, et hétéroclite dans leurs méthodes d'élaboration³⁹.

D- La réglementation prudentielle

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

En Algérie, avec l'avènement de la 90-10 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité des banques basées sur le respect des règles prudentielles. La commission bancaire est chargée d'assurer le contrôle et l'application des dispositions législatives et réglementaire par les différentes institutions financières et Bancaires⁴⁰.

Les principales règles devant être respecté sont :

Le ratio de solvabilité (ratio Cooke)

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

Les banques et Établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fond propre nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 08%⁴¹.

– La règle de division des risques :

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites⁴² :

³⁹ KARYOTIS, D. « La notation financière nouvelle approche du risque ». la revue Banque, Edition Paris. 1995. p16.

⁴⁰ MADOUCHE, Yacine. La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie. Mémoire de magister en sciences économiques, Option management des entreprises. Université Mouloud MAMMERI, .p.70

⁴¹ MICHEL, M. Op.cit.p.54.

⁴² Ibid., p.57

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

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

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

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

En effet, une banque pourrait être tentée de transformer à court terme ses « liquidités » en crédit, et risquerait alors de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients. Il s'agit bien d'une facette du risque crédit, liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie mais à la stratégie. Le dénominateur est constitué de toutes les exigibilités ayant au plus un mois à courir (dépôts, engagement hors bilan, emprunts subordonnés etc.), augmentées du solde emprunteur de trésorerie⁴³.

E- La gestion de taux d'intérêt

En pratique, la gestion du risque du taux s'inscrit pour une banque universelle, dans une gestion globale du bilan qui recouvre l'ensemble des risques et les différentes contraintes édictées par la réglementation bancaire (ratios de fonds propres, de liquidité...) Les responsables de la banque peuvent travailler à l'abaissement du point mort ou la situation où les charges sont égales au chiffre d'affaires (bénéfice = 0). La maîtrise des charges d'exploitation et l'amélioration de la rentabilité sur laquelle les établissements bancaires ont travaillé ces dernières années⁴⁴.

F- La diversification des crédits

Cette procédure est l'une des moyens anciens pour minimiser les risques ; elle permet aux banques de se prémunir contre une perte trop lourde, pouvant conduire à une défaillance. En effet, une banque a intérêt à répartir les risques de contrepartie pour que la probabilité de perte soit faible ; parce que les risques de contrepartie ont une faible corrélation entre eux.

À l'inverse, lorsqu'il y a une importante concentration des risques sur nombre minime de

⁴³ MICHEL, M. Op.cit., p. 159.

⁴⁴ Ibid. 158.

contrepartie qui fragilise la gestion de la banque et elle met sa pérennité en danger dans le cas de défaillance de l'une des contreparties essentielles⁴⁵.

G- La titrisation des créances bancaires(CLO) « Collateralized bonds obligations ».

La titrisation des créances bancaires est une opération de titrisation où les actifs vendus sont des prêts bancaires. Ces prêts sont généralement des crédits au logement qui ont des taux élevés et leur refinancement est délicat. Elle permet à la banque de libérer le capital qui était alloué aux créances cédées et économiser des fonds propres et donc améliorer la rentabilité⁴⁶.

L'évaluation et la gestion des risques nécessite non seulement une bonne connaissance des sciences et techniques de mesures de gestion des risques, des normes et des textes de lois, qui évoluent en permanence et oblige un suivi et une veille continue, mais aussi l'expérience et l'expertise des situations (acquisition des données et retour d'expériences). La prise de décision peut être difficile, ainsi la prévention, la formation et l'information complétées par un suivi des situations grâce à des stratégies et des outils incontournables, s'ils sont bien évidemment actualisés régulièrement.

⁴⁵ MADOUCHE, Y. Op. Cit .p.73.

⁴⁶ Ibid. p.77.

Conclusion

Les banques jouent un rôle important dans la croissance économique, étant donné que leur rôle est de fournir des crédits aux agents économiques pour réaliser leurs projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire.

Les banques ont su répondre aux besoins des clients en proposant une large gamme de services et produits de crédit. Quelque soit la nature du crédit, le risque en fait partie comme un élément indispensable de l'activité bancaire. Pour prévenir ces risques, les banquiers ont pris les mesures qui sont la garantie comme moyen de protection.

Chapitre 2 : Présentation du marché immobilier en Algérie

Introduction

La création et l'émergence du marché immobilier sont toujours essentielles pour le développement du secteur du logement. Des facteurs tels que la croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la baisse du pouvoir d'achat et la faiblesse des politiques nationales nécessitent de toute urgence l'intervention rapide des autorités compétentes de la région pour répondre à la demande croissante de logements.

Ainsi, dans le secteur immobilier, tant les actifs que les marchés contiennent de nombreuses caractéristiques spécifiques qui doivent être comprises afin de pouvoir effectuer une analyse plus approfondie d'une industrie en plein essor comme l'immobilier est l'intersection des industries économiques et sociales et représente l'industrie de l'investissement en expansion.

Dans ce chapitre, nous présenterons dans un premier temps l'immobilier, dans un deuxième temps nous traiterons de l'évolution du marché immobilier, et enfin les sociétés chargées du financement de l'immobilier.

Section 1 : Présentation du marché immobilier

1. Le bien immobilier

1.1. Définition du bien immobilier

Le bien immobilier est un bien physique ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacé sans altération. Ayant une longue durée de vie économique, tels que les terrains et les constructions, il est considéré comme un bien immobilier par destination, vu sa fonction patrimoniale, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre de génération en génération.

1.2. Caractéristique des biens immobiliers ⁴⁷

Les biens immobiliers ont des caractéristiques bien définies telles que : leur durabilité, leur immobilité, ainsi que leur hétérogénéité auxquelles on peut ajouter les caractéristiques liées à l'importance des coûts de transaction et à l'imperfection de

⁴⁷ JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009, P41.

l'information.

1.2.1. La durabilité

Le bien immobilier se caractérise par une très longue durée de vie économique, ainsi que l'importance du coût, ce qui entraîne que son financement se fait à long terme, et le remboursement du crédit immobilier se fait sur une durée assez longue.

1.2.2. L'immobilité

Le bien immobilier est défini comme un bien qui ne peut être déplacé sans altération, ce qui énonce la relation entre le prix de l'immeuble et le prix du foncier (l'endroit où il se trouve).

Cette immobilité est une caractéristique qui rend encore plus difficile l'ajustement entre l'offre et la demande sur le marché immobilier, contrairement aux biens mobiliers (déplaçables) qui rendent l'offre et la demande plus flexibles.

1.2.3. L'hétérogénéité

Les biens immobiliers sont hétérogènes, car deux biens ne peuvent jamais être identiques. Ils peuvent être très similaires, mais ne peuvent avoir les mêmes coordonnées géographiques. Les biens immobiliers ont plusieurs caractéristiques d'hétérogénéité très détaillées, au point que chaque immeuble a sa particularité telle que : leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme...

1.2.4. Autres caractéristiques

En plus des caractéristiques principales, on peut citer :

A- le bien immobilier comme un actif peu liquide et les coûts de transaction sont très élevés ;

B- L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

1.3. Typologie des biens immobiliers⁴⁸

Une classification permet d'éliminer de nombreuses sources d'hétérogénéité, mais ne permet jamais de les éliminer toutes, et comme on l'a vu, chaque bien immobilier est unique.

Le bien immobilier est classé par fonction selon son type et sa localisation géographique.

Les biens immobiliers sont classés dans les catégories suivantes :

- L'immobilier résidentiel ;

⁴⁸ Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire », 2007.

- L'immobilier professionnel ;
- Autres types de biens immobiliers.

1.3.1. L'immobilier résidentiel

Ce type de bien est d'une importance capitale, car il a pour but de loger des personnes.

On y trouve principalement :

- Le logement ;
- Les résidences avec services ;
- Les résidences de tourisme.

A- Le logement

D'une façon globale, c'est tout local destiné à l'habitation des ménages tels que les appartements, les villas, les constructions individuelles...

B- Les résidences avec services

Ce sont des habitations où résident une catégorie de personnes très précise, offrant des services spécifiques comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour les étudiants.

C- Les résidences de tourisme

Ce sont des établissements commerciaux d'hébergement, tels que les hôtels et autres auberges ou sont proposées des formules d'hébergement touristiques particulières.

1.3.2. L'immobilier professionnel

Il englobe tous les biens à usage professionnel, on y trouve principalement :

- l'immobilier de bureau : ce type d'immobilier abrite des directions sans aucune manipulation de marchandise ;
- l'immobilier industriel : ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple des entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes ;
- l'immobilier commercial : centres commerciaux, supermarchés.

1.3.3. Autre types d'immobiliers

Les biens concernés par cette catégorie ne sont ni des immobiliers résidentiels ni d'immobiliers professionnels. Il s'agit des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, biens de l'Etat (casernes, prisons...), et de l'immobilier de loisir (musées, parcs d'attraction...).

2- Marché immobilier en Algérie

2.1. Définition du marché immobilier⁴⁹

C'est l'endroit où s'effectue l'échange des biens immobiliers tels que les terrains, les locaux, les maisons... L'étude de l'offre et de la demande sur le marché immobilier peut être représentée comme suit :

2.1.1. La demande

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

A- Le facteur démographique

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

B- Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt

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

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

⁴⁹ MARTIN, Hoesl, « immobilier et gestion de patrimoine », P78

2.1.2. l'offre

La détermination de l'offre dépend principalement du coefficient d'occupation du sol et de la disponibilité du foncier car les constructions sont soumises à des limitations entremises de

Proximité et de la hauteur des bâtiments.

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

2.1. Les intervenants sur le marché immobilier⁵⁰

Jusqu'à la fin des années 1980, l'État était l'unique intervenant sur le marché immobilier.

Après la mise en place des réformes concernant les entreprises, l'enchaînement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases fondamentales qui sont : la production, le financement, et la commercialisation.

Cette opération est répartie entre différents intervenants.

2.1.1. Les intervenants temporaires

Avant la mise en place d'un nouveau dispositif immobilier, l'État était le seul intervenant sur le marché immobilier.

Après les réformes sur les entreprises, les processus de l'opération immobilière (production, financement, commercialisation) sont répartis entre différents intervenants :

A- Le maître d'ouvrage :

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

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

⁵⁰ SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, P30.

- Commander et financer le projet,
- Déterminer les orientations du projet de construction ou de rénovation en exprimant ses besoins
- Définir un calendrier pour le projet,
- La sélection de l'entreprise de réalisation.

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

B- Le maître d'oeuvre ⁵¹

Il est désigné par le maître d'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux. Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude.

C- L'entreprise de réalisation

Représente toute personne physique ou morale responsable de la réalisation du projet sur place, selon les clauses du contrat établi avec le maître d'ouvrage.

D- Le promoteur

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

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

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers :

D.1. Promoteurs privés

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

⁵¹ Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012.

D.2.Promoteurs publics

Ce sont des organismes appartenant à l'Etat qui agissent dans la politique menée par le gouvernement dans le cadre du logement social promotionnel.

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

2.1.2. Les intervenants permanents A- L'arpenteur géométrique

Il a pour mission la préparation d'un document contenant les coordonnées géométriques du terrain.

B- L'expert immobilier ⁵²

Son rôle consiste à élaborer un rapport officiel fournissant la valeur actuelle et exacte du bien pour fin de financement. Toute anomalie pouvant affecter la valeur de la garantie doit être signalée au prêteur.

C- Le notaire

Il est considéré comme l'un des auxiliaires de justice, sa mission est de :

- rédiger la promesse de vente ;
- rédaction de l'acte de vente et l'acte hypothécaire ;
- examiner les titres ;
- faire signer les parties ;
- enregistrer la garantie ;
- fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

⁵² Jean-Jacques, EORTUNAT, CHRISTEL, Jean.Varnet, « lexique pratique du financement de l'immobilier ».Paris, revue bancaire, édition, 2003, P74.

D- l'Assemblée Populaire Communale (APC)

L'APC est une institution étatique, son rôle consiste à émettre des certificats de conformité ainsi les permis de construire

E- La conservation foncière

C'est un organisme étatique dont l'objectif principale est de déterminer de faire connaître les droits de propriété et d'autres droits réels existant sur les immeubles et d'inscrire les garanties d'hypothèque au profit des créanciers via les différents moyens de publicité foncière.

2.1.1. Autres A-Etablissement prêteurs

Les banques, Etablissements financiers et institutions financières qui participent au financement de l'immobilier soit, à travers les concours bancaires, les aides non remboursables ou les subventions tout en établissant une stratégie de financement destinée aux particuliers et aux promoteurs tels que l'aide de la Caisse Nationale du Logement (CNL) et Fonds National de Péréquation des Oeuvres Sociales (F.N.P.O.S)

B- Les organismes de contrôle

L'Etat a mis en œuvre des organismes de contrôle dans l'objectif de vérifier la conformité des travaux avec les normes universelles.

En Algérie, l'organisme principal de contrôle est le contrôle technique de construction (CTC), qui est un établissement public à vocation industrielle et commerciale, créé par l'ordonnances^o 71-85 bis du 29 décembre 1971 puis restructuré par le décret n^o86-208 du

2.3. 19 août 1986. Segmentation du marché immobilier

Le marché immobilier en Algérie fait l'objet de caractéristiques spécifiques, en raison de sa nature marchande, il se divise en deux marchés :

- le marché primaire ;
- Le marché secondaire.

2.3.1. Le marché primaire

Autrement appelé le marché du neuf sur lequel sont exposés à la vente ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant jamais fait l'objet d'une occupation antérieure. L'offre sur le marché primaire émane directement de sociétés de promotion immobilière. Les demandeurs peuvent être des particuliers ou des entreprises.

2.3.2. le marché secondaire

Appelé également marché de l'occasion dans lequel les opérations d'achat, de revente ou de location s'articulent autour d'immeubles déjà utilisés, dans le rôle du financement bancaire sur ce marché et de permettre aux particuliers d'acquérir des logements anciens par le biais des crédits immobiliers.

Section 2 : L'évolution du marché immobilier en Algérie

De nombreux changements ont eu lieu dans le secteur de l'habitat en Algérie suite à de fortes demandes des populations pour améliorer l'industrie immobilière. En effet, le marché de l'habitat a connu deux périodes importantes à savoir :

- La période avant 1986 qui se caractérisait par le règne du monopole de l'Etat.
- La période de 1986 à nos jours qui se caractérise par l'ouverture du marché immobilier et la mise en place de nouvelles réformes

1-Le monopole de l'Etat

Depuis l'indépendance de l'Algérie et jusqu'à l'avènement de la loi bancaire du 19 août 1986, le secteur financier et bancaire était constitué de trois (3) catégories d'institutions, à savoir :

- Le trésor public ;
- Les institutions financières bancaires : ces institutions représentant la banque d'Algérie et les banques primaires qui avaient le statut de banques de dépôts et qui étaient au nombre de cinq (5) et qui sont les suivantes :
 - la Banque Nationale d'Algérie « B.N.A » ;
 - la Banque Extérieure d'Algérie « B.E.A » ;
 - la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « B.A.D.R » ;
 - le Crédit Populaire d'Algérie « C.P.A » ;
 - la Banque du Développement Local « B.D.L ».
- Les institutions non bancaires : cette catégorie d'institutions regroupe les établissements financiers qui ne reçoivent pas de dépôts du public ou ne consentent pas directement des crédits. Ce sont :

- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance « C.N.E.P » ;
- la Banque d'Algérie de Développement « B.A.D » ;
- les compagnies d'assurance.

2- Les réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986)

L'échec de la politique de l'Etat étant l'offre unique et essayant de réduire l'écart entre l'offre et la demande l'a amené à introduire d'autres acteurs dans le processus de l'opération immobilière et à agrandir le champ d'intervention pour les autres organismes, et ce à travers des nouvelles lois.

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 avait pour objectifs de :

- Agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions, et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels et satisfaire la demande qui ne cesse de croître ;
- Faire intervenir les différentes institutions notamment les banques en matière de logement et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
 - Faire participer les citoyens au financement de leurs logements par la mobilisation de leurs épargnes ;
 - Insérer le logement dans le financement bancaire de l'économie.

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites que sont :

- L'accès au foncier doit obligatoirement transiter par l'APC, le fait que le promoteur soit assimilé à un simple souscripteur ;
- La limitation du crédit à 50% du coût d'investissement et l'interdiction de l'utilisation des apports des réservations.

2.2. La loi bancaire de 1986

La loi du 19 août 1986 a été promulguée pour définir le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon la loi du 19 août 1986.

Ces derniers sont définis comme étant « des personnes morales, effectuant des opérations à titre de profession habituelle ».

Cette loi classe les établissements de crédits en deux (2) catégories :

- Les établissements de crédits à vocation universelle qui ont pour mission principale la réception de tout type de dépôt de la clientèle et accorder tout type de crédit à n'importe quelle durée ;
- Les établissements de crédits spécialisés dans la collecte de ressources afin de les octroyer dans une catégorie de crédits spécifiques, à l'image du cas de la CNEP.

2.3. La loi 90.10 relative à la monnaie et crédit

La promulgation de la loi 90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit avait permis la levée effective de la spécialisation des banques et établissements financiers, et ce, en vertu des articles 114 et 115 de cette loi.

Cependant, les banques ont tenté de diversifier leurs activités, néanmoins le secteur immobilier ne constitue pas l'une de leurs priorités et c'est pour cela que ce secteur est resté à l'écart mais l'une des majeures causes de cette réticence est plus particulièrement liée à la nature très risquée des crédits hypothécaires (leurs durée, les risques encourus, le refinancement ...).

Pour remédier à ces crises, les autorités ont introduit des réformes qui visaient à impliquer d'avantage le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place destinées au financement du logement (Sociétés de Refinancement Hypothécaire « S.R.H ») et leurs garanties (Société de Garantie des Crédit Immobilier « S.G.C.I »).

2.4. Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relative à l'activité immobilière

Cette loi est venue annuler la loi 86-07, suite à l'échec qu'elle a connu, alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché immobilier neuf.

Selon l'article 2 de cette loi, l'activité de la promotion immobilière est définie comme étant "l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres". Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ».

L'article 3 de la même loi a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux seuls agents économiques (promoteurs publics et privés).

En dépit des efforts engagés par les autorités publiques en vue d'alléger la situation critique dont souffre le secteur de l'habitat, ce dernier reste toujours aussi délicat. C'est pour cela que depuis 1997, le schéma de financement de l'activité immobilière a été profondément rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien des intervenants du marché immobilier et facilite ainsi l'octroi des crédits.

Section 3 : Les sociétés chargées du financement de l'immobilier

L'adaptation du décret législatif 93.03 du 1 mars 1993 sur l'activité immobilière est venue confirmer le choix de l'Etat de faire intervenir de nouvelles institutions financières pour forcer la CNEP et le trésor public dans le financement de l'habitat qui étaient les seuls intervenants sur le marché immobilier jusqu'à 1997.

Les institutions introduites par le décret 93.03 qu'on va développer dans ce chapitre sont :

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

1-La caisse nationale de logement (CNL)⁵³

1.1. Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL)

La Caisse Nationale de logement (CNL) est un établissement public industriel et commercial

(E.P.I.C) placé sous la tutelle du ministère de l'habitat, créé par le décret n° 91-145 du 12 Mars 1991, modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.

1.1. Les missions et attributions de la CNL

La CNL assure ses missions à travers des dispositions d'octroi d'aides et à la personne dans le domaine de logement.

Elle gère pour le compte de l'Etat, et est en relation avec les collectivités locales, les maîtres d'ouvrage, les promoteurs immobiliers, les bénéficiaires des aides personnalisées, les financements publics mobilisés annuellement au profit des programmes de :

⁵³ Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », 2012, page 58.

- Logements promotionnels aidés qui s'adressent aux ménages aux revenus intermédiaires (n'excédant pas six fois le SNMG) ;
- Logements destinés à la location- vente ;
- Logement rural ;
- Logement en accession aidée à la propriété(AAP) ;
- Résorption de l'habitat précaire et de réhabilitation du cadre bâti.

1.2. Les intervenants du CNL

La CNL est un instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion, d'aides aux personnes dans le domaine du logement. Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logement. Ces aides peuvent être des programmes :

- de logements sociaux participatifs (LSP) ;
- de logement en aide à l'accession à la propriété (AAP) ;
- de logement promotionnel aidé ;
- de logements destinés à la location-vente ;
- de logement à l'habitat rural et la résorption de l'habitat précaire.

1.3. L'aide d'accession à la propriété (AAP)

L'aide à l'accession à la propriété (AAP) est régie par l'arrêté interministériel du 15 Novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002. Elle est destinée aux citoyens, soit pour l'accession de logement neuf, soit à la construction de logement à usage individuel ; familial ou d'une organisation.

Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêté interministériel du 9 avril 2002 en fonction du revenu de bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint, et cela à raison d'un montant :

- Fixé à 700.000DA pour un revenu supérieur à une (01) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti et supérieur à 18.000,00 DA et inférieur ou égal à 72000,00 DA ;
- Fixé à 400.000 DA lorsque le revenu est supérieur à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti (supérieur à 72.000,00 DA et inférieur ou égal à 108.000,00 DA).

1.4. La convention CNL-Banque

La C.N.L a signé de nombreuses conventions avec les banques telles que la CNEP-Banque, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque de Développement local (BDL), le crédit populaire d'Algérie (CPA)..., dans le but de faciliter et de développer la procédure l'AAP et la mise en œuvre du dispositif d'octroi d'aide « finale » au titre d'acquisition d'un logement ; ces conventions visent principalement à préciser le rôle et la responsabilité de chacun des deux organismes et mettre ainsi en place le principe du « GUICHET UNIQUE». En effet, ce dernier vise à faciliter les démarches du citoyen d'acquérir un logement neuf en mettant en place un interlocuteur unique.

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

2.1. Présentation de la S.A.T.I.M ⁵⁴

Créée en 1995 à l'initiative de la communauté bancaire, la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique « SATIM » est filiale de 07 Banques Algériennes BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, ALBARAKA et de l'institution des assurances CNMA. Elle est au service des banques et met à leur disposition un système interbancaire de gestion (SIG) qui englobe les trois prestations suivantes :

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

⁵⁴ <https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html>

2.2. Les missions de la S.A.T.I.M

Les missions de la S.A.T.I.M peuvent se résumer comme suit :

- La modernisation des technologies bancaires ;
- Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire ;
- La modernisation et la normalisation des instruments de paiement ;
- La promotion des traitements interbancaires ;
- La réalisation des grands projets qui découlent des attributs de la S.A.T.I.M s'effectuent, en coordination avec les banques dans le cadre d'une mutualiste de leurs investissements.

2.3. Les activités de la S.A.T.I.M ⁵⁵

La mise en place d'une solution monétique interbancaire est officiellement opérationnelle depuis octobre 1997 et la fabrication, la promotion et la normalisation du chèque. On a créé la centrale des risques des ménages. Le crédit immobilier est devenu maintenant, un produit proposé par pratiquement toutes les banques et donc, il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès de plusieurs banques, ce qui lui posera inévitablement un risque de surendettement. Pour maîtriser ce risque, il a été créé la centrale des risques des ménages.

2.4. Création de la centrale des risques des ménages

Le crédit immobilier est actuellement pratiqué par la majorité des banques, ce qui peut mener les ménages à contracter des crédits auprès de plusieurs banques en même temps.

Toutefois, il était nécessaire de mettre en place une base de données localisée au niveau de la SATIM et accessible à distance sur les crédits immobiliers accordés aux ménages afin que ces derniers ne se retrouvent pas dans des situations de surendettement.

La centrale des risques permet aux banques d'avoir les informations suivantes :

- Le nombre et le montant des crédits dont a bénéficié le client ;
- Le montant des mensualités des crédits contractés ;

⁵⁵ <https://www.linkfinance.fr/SATIM-Algerie-idc-1480.html>

- Les crédits connaissant des retards de paiement.

3-La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)⁵⁶

3.1. Présentation de la SGCI

La SGCI est une société par actions (SPA), créée le 05 octobre 1997, avec un capital social de 1.000.000.000 DA, ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et la CNEP Banque) et les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CCR et CA).

3.2. Les objectifs de la S.G.C.I

La SGCI a pour principales missions de garantir les crédits hypothécaires accordés par les établissements bancaires et financiers aux particuliers.

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leurs clients ayant bénéficié de crédits hypothécaires. Parmi ces objectifs :

- Gérer de manière autonome le fonds de garantie constitués des apports des établissements financiers ;
- Contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;
- Traiter toutes les opérations financières immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet d'en faciliter le développement ou la réalisation ;
- Fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières en prévision de l'acquisition de bien immobilier à usage d'habitation.

1.1. Les produits de SGCI

La SGCI offre deux types de produits :

1.1.1. L'assurance individuelle

Elle est émise au profit de la banque pour la couverture de risque d'insolvabilité (perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, perte de la source de revenu, surendettement...).

La prime est flatteuse, elle est calculée sur le montant global du crédit et sur toute sa

⁵⁶ MANSOURI Mansour, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005, P24.

période.

Cette prime est à la charge de l'emprunteur.

Au niveau de la CNEP-Banque, la souscription de la police d'assurance d'insolvabilité auprès de la SGCI a été suspendue le 01/04/2009 par la lettre N°144/DG/2009 et a repris effet par l'avènement de la DR N°1325 du 01 juillet 2012.

Le tableau suivant représente la nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, et ce, conformément aux dispositions de l'avenant N°04 du 22/05/2012 à la convention liant la CNEP-Banque à la SGCI.

Tableau 01 : des tarifications applicables par la SGCI.

Ratio Prêt /valeur (RPV)	Taux de prime(HT)
RPV < 40%	0.05%
40% < RPV < 60%	0.75%
60% < RPV < 90%	1%

Source : article 4 de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012 portant sur les nouvelles tarifications de l'assurance.

1.1.2. L'assurance portefeuille

Cette assurance concerne les portefeuilles des crédits dont le ratio prêt/valeur (valeur est inférieure à 40%). La prime flat est de 0.5% qui sera calculée sur le montant global du portefeuille des crédits et sur toute sa période. Cette prime est à la charge de la banque.

1.2. avantages liées à l'intervention de la S.G.C.I

Cette intervention présente des avantages certains pour l'établissement prêteur qui

sont:

- La diminution du risque crédit ;

L'étude du risque et de la faisabilité du projet qui se fait par une partie extérieure ce

- qui engendre moins de coûts à supporter ;
- En cas de défaillance de l'emprunteur, la banque évite les procédures de la saisie immobilière (qui sur très lentes et lourdes), la S.G.C.I se substituera au client et honorera ses échéances et aux banques pour le suivi des opérations de recouvrement des échéances.

1.3. La convention S.G.C.I-Banque⁵⁷

Dans le cadre du contrat d'adhésion entre la SGCI et les banques, elle émet au profit de ces dernières, une couverture contre le risque de non-remboursement des crédits immobiliers octroyés aux particuliers. Elle est valable durant toute la durée de vie du crédit sans dépasser les vingt (20) ans. Cette garantie couvrira alors la différence entre toutes les sommes récupérées par les banques et celles qu'elle aurait dû percevoir normalement.

Les conditions d'octroi de cette garantie sont principalement les suivantes :

- Prise de l'hypothèque comme garantie par la banque ;
- L'apport personnel de l'acquéreur doit être d'au moins 10% du cout global du logement ;
- Le montant du crédit ne doit pas dépasser 90% du prix de logement ;
- Le paiement d'une prime d'assurance unique par l'emprunteur lors de la mobilisation du crédit par le prêteur.

2-Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière(F.G.C. M.P.I)

2.1. Présentation de la FGCMPI⁵⁸

La FGCMPI est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière, prévue par le décret législatif n° 93.03 du 1 mars 1993 relatif à l'activité immobilière.

⁵⁷ Guide MAHIOU Samira, « crédits immobiliers aux particuliers », 2011, P15.

⁵⁸ Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012, page50.

Le FGCMPI a été créé par le décret exécutif n° 97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat et ne poursuit pas de but lucratif.

Il est administré par un conseil d'administration et géré par un Directeur Général, il est doté d'une assemblée générale, d'un comité de garantie et de directions techniques.

2.2. La garantie du « F.G.C.M.P.I »⁵⁹

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

« Tout promoteur qui ne souscrit pas aux assurances et garanties du FGCMPI est puni d'un emprisonnement de deux (02) mois à deux (02) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) à de deux millions de dinars (2.000.000 DA) ».

Le fonds s'engage auprès de l'acquéreur à lui rembourser ses avances suite à la réalisation d'un des événements suivants :

- Si le promoteur est une personne physique ;
- Le décès du promoteur, sans la reprise du projet par ses hérités ;
- La disposition du promoteur, à condition qu'elle soit constatée par une autorité judiciaire ou administrative compétente ;
- L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire ;
- Si le promoteur est une personne morale ;
- La faillite de l'entreprise (société de la promotion immobilière) ;
- La liquidation de l'entreprise pour des raisons que ce soit judiciaire ou par anticipation
- La banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux.

⁵⁹ Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011.

2.3. L'adhésion

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière, peut adhérer au fonds. A l'inverse de la garantie qui est obligatoire l'adhésion au F.G.C.M.P.I fait bénéficier d'avantages multiples.

2.4. l'acquéreur

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec l'attestation de garantie du F.G.C.M.P.I, le principal intérêt du fonds est de sécuriser l'acquéreur, dans de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Il y a tout de même lieu de noter que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, ou le risque pour la banque était considérable, le fonds est venu sécuriser une opération de promotion immobilière en partageant le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur.

3- la société de refinancement hypothécaire (SRH)

3.1. Présentation de la S.R.H ⁶⁰

Créée le 27 novembre 1997, la société de refinancement hypothécaire est un établissement financier, qui a le statut d'une entreprise publique économique, société par action (SPA) dotée d'un capital social initial de 3.290.000.000DA, augmenté à 4.165.000.000DA en 2003, son capital est intégralement souscrit et libéré, il est composé de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA. Les actions de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants : le trésor public, les banques (CPA, CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA).

Établissement financier agréé par la Banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés.

Elle aura également pour objectifs :

⁶⁰ <http://srh-dz.org/?p=presentation&lang=fr&var=1>

- La promotion du système du financement de logement à moyen terme
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire.
- Le prolongement de la maturité de la structure des taux d'intérêts octroyés par les banques.

3.2. les ressources de la S.R.H

Les ressources financières à moyen et à long terme de la SRH proviennent de

- L'émission des bons sur le marché financier local ;
- Les emprunts sur le marché financier international ;
- Le recours au refinancement de la banque d'Algérie ;

Une source de financement est envisagée dans le futur avec le développement du marché hypothécaire c'est la titrisation qui est donc la transformation des obligations en titres de placement négociables.

3.3. Les missions de la S.R.H

La S.R.H a pour missions principales de :

- Assurer le refinancement des banques et établissements financiers ayant accordé des prêts hypothécaires ;
- Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité favorables ;
- Prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires ;
- Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières.

3.4. Les conditions générales du refinancement par la S.R.H ⁶¹

Pour bénéficier d'un refinancement de la société de refinancement hypothécaire (S.R.H), l'établissement financier se doit de remplir certaines conditions qui se résument comme suit :

- Avoir la qualité d'une banque ou établissement financier agréé par la banque d'Algérie ;
- Disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvés par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires (A.G.O)
- Avoir un système de gestion de portefeuille de crédit hypothécaire jugé satisfaisant au moyen d'un contrôle sur place ou sur pièce, par la SRH. Toute demande de refinancement se doit de comprendre les mentions suivantes :
 - Le nom et l'adresse du demandeur ;
 - Le montant du refinancement et les garanties fournies qui doivent être du premier rang
 - Les crédits octroyés ;
 - Objet de la demande de refinancement qui doit se porter sur des biens immobiliers ;
 - Le montant de refinancement de la demande ne doit pas dépasser 80% de la valeur de la garantie fournie ;
 - La période d'amortissement maximale de ces prêts doit être de 30 ans ;
 - La S.R.H ne finance que les crédits effectivement décaissés, le décaissement doit être effectué dans un délai deux (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la S.R.H et la banque ;
 - Les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la S.R.H qui a le droit de vérifier à tout moment leur existence matérielle ;
 - Le remboursement du capital et des intérêts dus seront payés mensuellement par les banques au profit de la S.R.H suivant un échéancier avec une période de différé de deux (02) mois.

⁶¹ https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier18.html

3.5. La convention S.R.H-Banque

La convention entre les deux parties, la banque et la S.R.H, stipule que la S.R.H refinance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre d'acquisition de logements neufs. L'opération de refinancement hypothécaire accordé par la S.R.H a pour but de mettre à la disposition des banques des prêts à long terme dont le remboursement (principal +intérêt) se fera mensuellement par les banques suivant un échéancier comme la période de différé : 02 mois.

Cependant la lourdeur des conditions de refinancement constitue un frein (obstacle) majeur au développement de l'activité immobilière, ce qui amène ainsi les banques à orienter leurs investissements dans un secteur plus sûr, autre que celui de l'immobilier.

Conclusion

Afin d'assurer le fonctionnement normal du secteur immobilier et l'encourager sur tous ses angles, y compris : la finance, le foncier, la technologie et le droit, bien sûr, il est nécessaire de formuler des politiques du logement pour réduire le déficit de logements, de manière à clarifier le taux d'occupation des logements (TOL) et le taux d'occupation de la population (TOP). L'amélioration de ces deux indicateurs a également favorisé le désengagement progressif du pays, laissant place à la création de nouvelles institutions comme les banques.

Après les réformes visant à redynamiser le secteur du logement, à travers l'ouverture du marché immobilier aux promoteurs publics et privés, aux banques commerciales et aux institutions financières participant au financement du logement, et à la création d'un certain nombre d'entreprises et d'institutions, nous avons constaté que le secteur immobilier en Algérie a été Il a fait des progrès considérables.

Par conséquent, la crise existe toujours, qui est principalement due au manque de coopération entre les acteurs du marché immobilier et à l'incapacité de certaines institutions financières à fournir des financements.

Chapitre 3 : les crédits immobiliers et leur financement en Algérie**Introduction :**

En raison de la pression et de la rapidité de la croissance démographique, le financement de l'immobilier en Algérie pose un véritable défi. En outre, les besoins des citoyens en matière d'amélioration du niveau de vie et du parc de logements doivent être satisfaits chaque année. La satisfaction de la demande est le principal facteur à l'origine de cette demande urgente de financement.

L'objet de ce chapitre consiste à présenter dans la première section le financement de crédit immobilier aux particuliers et aux promoteurs, puis la seconde section est consacrée à la présentation de la CNEP/Banque, et enfin, la troisième section se porte sur un exemple pratique sur l'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers.

Section 1 : le financement de crédit immobilier aux particuliers et aux promoteurs**I. Le financement de crédit immobilier aux particuliers****1.1. Définition du crédit immobilier au particulier :**

Le crédit immobilier au particulier est « un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier »⁶²

1.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers :

Parmi les caractéristiques que recouvre le crédit immobilier, on cite :

1.2.1. La durée

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement, dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale s'effectue, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle (capacité de

⁶² HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, options finances, école supérieure de banque, Alger, 2008

remboursement). Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt. Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

1.2.2. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec :

1.2.2.1. Taux d'intérêt fixe : Il est fixé à la signature du contrat sur toute la durée du prêt. Dans ce cas, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

1.2.2.2. Taux d'intérêt variable : Est appelé, également, taux révisable ou taux ajustable. Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. Mais, ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation des intérêts à payer. Pour les banques, ces taux présentent un avantage en cas de hausse (augmentation de la rentabilité), mais leurs impacts se dévoilent le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité).

1.2.3. Le différé : Il existe deux (02) types de différés à savoir : Le différé total et le différé d'amortissement.

1.2.3.1. Le différé total : Pendant toute la durée de 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 constitue pour lui une charge plus lourde à supporter.

1.2.3.2. Le différé d'amortissement : Pendant toute la durée de différer l'emprunteur ne paye que les intérêts et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

1.2.4. Le remboursement par anticipation : Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou une augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation.⁶³

⁶³ OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option

1.2.5. Les intérêts intercalaires : Ils sont dus lorsque le prêt est débloqué en plusieurs fois. Ce ci, dans le cas des constructions de maisons individuelles, achats d'appartement sur plans ou auto construction et les travaux d'aménagement. Le bien ne sera livré qu'après une année ou deux.

La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts Intercalaires.⁶⁴

1.3. Typologies des crédits immobiliers :

Les crédits immobiliers sont devenus des produits bancaires, dès leur implication dans le créneau des banques commerciales, le crédit immobilier revêt plusieurs formes et peut avoir plusieurs formes.

1.3.1. Le secteur libre : Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation particulière en vue de leur fonctionnement. En général, leurs durées sont longues et les taux appliqués peuvent être fixes ou variables. En raison de la concurrence, les produits offerts par les banques sont de plus en plus adaptés à la clientèle.

1.3.1.1. Les prêts à remboursement échelonné : Il existe plusieurs familles de ce type de crédit, à savoir :

- **Les prêts à taux fixe :** Le taux d'intérêt est connu dès l'origine et ne peut être révisé, parmi ces crédits, on distingue :

a) **Les prêts à échéance constante :** ce sont les plus utilisés par les emprunteurs.

Le remboursement mensuel, trimestriel ou annuel reste identique et est connu sur toute la durée de l'emprunt. Dans leurs compositions, ce sont donc les proportions de capital (qui augmenteront) et d'intérêt (qui diminuent).

comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

⁶⁴ SALMI C., TATACHEK S. et SLAIM W., « Le financement bancaire de secteur de logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

b) Les prêts à échéances progressives : le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ.

c) Les prêts à échéances dégressives : les échéances diminuent selon une périodicité annuelle et d'un pourcentage fixé au départ. Peu diffusés, ces crédits s'adressent à des emprunteurs dont les revenus sont appelés à baisser.

d) Les prêts à échéances par paliers : dans ce cas, les montants des échéances peuvent être progressifs et / ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Elle est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur.

e) Les prêts modulables : ce type de crédit permet à la banque de proposer au client un plan de financement sur mesure. Le montant n'est pas définitivement fixé au départ, il est possible d'apporter des modifications au cours de la période du crédit sur simple initiative de l'emprunteur.

- **Les prêts à taux variable :** Ces prêts permettent une meilleure adaptation du crédit aux évolutions baissières de l'environnement financier. Ils sont surtout pratiqués dans les périodes de taux élevés, anticipant ainsi une baisse. Comme pour les financements à taux fixe, les prêts révisables peuvent être classés en fonction des types d'échéances :

- Prêts révisables à échéances constantes et durées variables ;
- Prêts révisables à échéances variables et durées constantes ;
- Prêts révisables à échéances et durées variables ;
- Prêts révisables à échéances modulables.

1.3.1.2. Les prêts à remboursement non échelonné :

Ce type de prêt peut également être scindé en deux catégories :

- **Les prêts à amortissement différé :** Le remboursement du capital et parfois le paiement d'intérêts, intervient au terme d'une période prédéfinie. Le différé peut être de quelques mois ou de plusieurs années, dans ce cas on parlera de franchise de remboursement. Il peut, également, s'étendre sur toute la durée du crédit et correspond alors à un prêt « in fine ».

- **Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur :** Destinés aux professionnels de l'immobilier, ils ne présentent pas sous forme de mise à disposition d'une enveloppe fixée, mais par l'ouverture de crédits utilisables par découvert en compte.

1.3.2. Le secteur réglementé : Les modalités d'octroi de ces crédits, ainsi que la détermination de leurs taux d'intérêts sont fixées par des dispositions réglementaires spécifiques, on trouve dans ce secteur :

1.3.2.1. Les prêts épargne-logement dont la caractéristique est de proposer des taux préférentiels aux épargnants, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un prêt logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est de 30 fois les intérêts cumulés. L'épargne logement a été instituée, en Algérie, par l'arrêté de 19-02-1971. Ses objectifs sont :

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

1.3.2.2. Les prêts conventionnés Sont proposés par les établissements de crédits ayant passé une convention avec l'Etat qui bonifie le taux d'intérêt ou met à la disposition des banques des fonds destinés à l'aide sociale pour les gérer selon les critères de sélectivité.

1.3.2.3. Les prêts à l'accession sociale sont consentis selon les mêmes critères que les prêts conventionnés mais sous certaines conditions de ressources maximales. Les intérêts sont moins élevés par rapport à d'autres prêts conventionnés grâce à la prise en charge d'une partie des risques par un fonds de garantie spécialisé. Ils permettent, également, de bénéficier de l'aide de l'Etat. Seuls les établissements adhérents au fond peuvent proposer ces prêts.

1.3.3. Le secteur aidé

Le secteur aidé reçoit un soutien budgétaire, soit par l'intermédiaire de la bonification de taux d'intérêts (location-vente), soit par la distribution de primes ou subvention par la CNL. Dans ce secteur, l'Etat est très présent.

1.3.3.1. Le logement social

Le logement social est financé par les fonds du Trésor Public ou par le budget de l'Etat. Ce type de logement est destiné aux couches sociales les plus démunies, vivant dans des conditions précaires.

1.3.3.2. Le logement aidé ou participatif C

'est un logement réalisé ou acquis grâce à une aide de l'Etat dite « Aide à l'Accession à la Propriété (AAP) » qui est une aide financière non remboursable. L'offre de logements aidés vise à prendre en charge, essentiellement, la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires (revenu inférieur à cinq (05) fois le SMNG), sans l'aide de l'Etat, ne pouvant pas accéder à la propriété du logement.

1.3.3.3. La location-vente

Ce type de logement est une promotion sur fonds publics sans aucune intervention bancaire. C'est un nouveau segment de l'offre de logements avec possibilité de son acquisition en toute propriété au terme d'une durée convenue au départ par un contrat, il est destiné aux catégories moyennes de population ayant un revenu ne dépassant pas cinq (05) fois SNMG, possédant pas en toute propriété un bien à usage d'habitation et aussi ne pas bénéficier d'une aide de l'état pour la construction ou l'acquisition d'un logement.

1.3.3.4 Le logement promotionnel aidé

Selon l'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009 portant la loi de finance pour 2010, a défini « le logement promotionnel aidé est mixage entre la location-vente et le Logement Social Participatif (LSP), les souscripteurs peuvent désormais déposer leurs dossiers pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement »⁶⁵.

II. le financement de crédits immobiliers aux promoteurs :

Les banques offrent différents crédits destinés aux promoteurs immobiliers cela dans le but de répondre aux besoins des citoyens en matière de l'habitat.

2.1. Définition d'un promoteur immobilier

Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière à travers ces articles 2 et 3 définit le promoteur immobilier comme toute personne physique ou morale 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 propres⁶⁶.

2.2. Les activités d'un promoteur immobilier

L'activité de promoteur immobilier recouvre :

- Toutes activités d'acquisition et d'aménagement d'assiettes foncières en vue de leur vente ou de leur location ;
- Toutes activités d'intermédiation et de gestion immobilière ;
- Toutes activités d'administration et de gestion immobilière pour compte.

⁶⁵ L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010.

⁶⁶ Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

2.3. Les interlocuteurs du promoteur immobilier

L'opération immobilière de sa genèse à son achèvement, voit se succéder et interférer d'autres acteurs avec lesquels le promoteur doit le plus souvent négocier. Ainsi, deux types d'intervenants :

- Ceux que le promoteur choisit et qui travaillent à sa demande ;
- Ceux qui s'inscrivent dans l'environnement de l'action du promoteur et avec lesquels celui-ci doit composer.

2.3.1. Les intervenants travaillant pour le promoteur

Il existe plusieurs types d'intervenants qui travaillent pour le promoteur, à savoir :

- l'architecte, le géomètre, les ingénieurs-conseils, bureaux d'études et autre maître d'œuvres (économistes de la construction, paysagistes, décorateurs, etc.), intervient comme locateurs d'ouvrages ;
- Bureau de contrôle et coordonnateur sécurité ;
- Conseillers, consultants divers, expert fiscal ou juridique et avocat ;
- Publicitaires et commerciaux.

2.3.2. Les autres intervenants

La réalisation d'une opération immobilière met en scène d'autres catégories d'intervenants qui peuvent être autant des partenaires ou des acteurs dont le rôle se révélera déterminant en positif ou négatif à telle ou telle phase du déroulement d'un projet. Les différentes catégories de ces acteurs sont classées comme suit :

- Les collectivités locales (commune et ses élus), dont le rôle est déterminant pour la négociation et la délivrance des autorisations de construire et la bonne insertion d'un projet immobilier dans son environnement ;
- La banque qui apporte un financement complémentaire sous forme d'un crédit promoteur ou d'accompagnement (avec un plafond de découvert) ;
- Les acquéreurs qui participent au financement de leurs logements dans le cadre de la Vente Sur Plan (VSP).
- Les assurances : dans le domaine des assurances les intervenants de promoteur sont présentés comme suit :

- le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)
- Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI).
- Les actionnaires de la société de promotion immobilière ;
- Le vendeur du terrain (services des domaines publics ou les particuliers propriétaires);
- Le notaire pour la rédaction des actes et contrats (acte de propriété du terrain, contrat VSP, etc.).

- Les administrations : les différentes catégories des administrations sont :
 - Le ministère de l'habitat et de l'urbanisme ;
 - De l'urbanisme le ministère de finances ;
 - Le ministère de l'environnement ;
 - Les services fiscaux.
- Les concessionnaires sont principalement, l'Algérienne Des Eaux (ADE), Sonelgaz et Algérie télécoms.

Section 2 : Présentation de la CNEP/Banque

Parmi ces banques, la CNEP/Banque qui est l'institution financière la plus proche des ménages, surtout après le changement de ces statuts en 1997.

Cette consiste à présenter l'historique de la CNEP/Banque, ainsi que l'organisation et les missions de la CNEP/Banque.

I- Présentation de la CNEP/Banque

La structure du système financier algérien après l'indépendance était dominée par la spécialisation des institutions financières qui n'ont pas pu assurer leurs missions d'une manière suffisante.

Dès lors, pour remédier aux problèmes de financement de l'immobilier et la collecte de l'épargne, l'Etat algérien était dans l'obligation de charger une institution qui assurera ses tâches et cela par la réorganisation matérielle de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie, la substituer par une nouvelle institution qui est la « CNEP ».

1- En tant que caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP)

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) a été créée le 10 Août 1964 par la loi 64-227 qui porte sa création et fixe le statut tant qu'institution financière. La CNEP est un établissement public doté de la personnalité civile et l'autonomie financière et la levée des activités des sept (07) caisses d'épargnes existantes de la CNEP Française, dont elle a repris la relève des activités de la Caisse de Solidarité des Départements et Communes d'Algérie (CSDCA) ancienne institution française des retraités.

Elle est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers, et soumise à la législation commerciale, son siège est à Alger, et son capital qui s'élève à 14 Milliards de Dinars est attribué par l'Etat et son nouveau siège social inauguré en 2004 se situe à GARIDI, Ilots G6, Kouba, Alger.

Avant d'être transformée en banque, la CNEP a connu de nombreuses étapes dans son évolution. Au début de sa création la CNEP était considérée comme une caisse dont le principal rôle était, d'une part, de collecter l'épargne sur livret, et d'autre part, de distribuer des crédits à la construction aux collectivités locales.

La CNEP a connue divers changements tant sur le plan statutaire que sur le plan de ses activités.

En effet, la CNEP a connu différentes étapes successives et a adopté une politique de développement en fonction du rythme de l'économie nationale caractérisée par la concurrence nationale et étrangère plus accrue.

1.1- La période de 1964-1970 : La collecte de l'épargne sur livret

Durant cette période la CNEP a enregistré une évolution modeste et particulièrement en ce qui concerne l'épargne, l'activité de cette dernière était basée essentiellement sur les missions de :

- La collecte de l'épargne sur livret pour les ménages (avec un taux d'intérêt de 2,8% jusqu'à 1970) ;
- L'octroi de crédits pour l'achat d'un logement (Prêts sociaux hypothécaires) ;

Le réseau de collecte de l'épargne était constitué de deux agences (Alger et Tizi-Ouzou) qui furent ouvertes au publique en 1967. La collecte était surtout assurée par le réseau P. T. T (575 points de collecte).

1.2- La période 1971-1979 « encouragement du financement de l'habitat »

En 1971, l'Etat charge la CNEP de financer des programmes immobiliers. La CNEP allait devenir l'intermédiaire privilégié au service de l'Etat dans le financement des investissements en matière d'habitat urbain.

L'arrêté du 19 février 1971 du ministère des finances confère à la CNEP la vocation de banque de l'habitat.

L'instruction n°08 du 27 Avril 1971 lui permettait de financer les programmes d'habitat en utilisant soit les fonds d'épargne qu'elle collectait, soit les fonds mit à sa disposition par le trésor public, selon des montages financiers (quotité ; taux d'intérêt et durée

d'amortissement) fixés par les pouvoirs publics, c'est la période où la CNEP se limitait à un rôle de caissier de l'Etat.

Pendant la même période, l'arrêté du 19 Février 1971 instituant le système d'épargne-logement allait permettre à la CNEP de développer son activité de collecte et de mobilisation de l'épargne des ménages.

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

Cette période a porté des changements à la CNEP en instruisant la fonction crédit pour qu'elle puisse élargir son champ d'activité, elle a été chargée de nouvelles tâches ou nouvelles missions qui la liait avec les particuliers et les promoteurs. Ces nouvelles tâches consistent à :

- L'encouragement de l'initiative individuelle dans le domaine de logement à travers de multiples crédits (crédit à la construction, achat, extension ou aménagement d'un logement) ;
- La mise en place des promoteurs publics de logements dont la réalisation sera financée par les fonds de l'épargne au profit exclusif des épargnants (comme EPLF, Geni-Sider, APC, Cosider et les ouvres sociales) ;
- L'instauration d'autres formules d'épargne jeunes et d'épargne voiture, qui ont permis de multiplier les réseaux de collecte de fonds d'épargne à la CNEP.

Au 31 Décembre 1998, 11 590 logements ont été vendus dans le cadre de l'accession à la propriété. La CNEP a entrepris la politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs, le réseau CNEP s'agrandis, passant ainsi à 120 agences (47 agences wilaya et 73 agences secondaires).

1.4- La période 1990-1997 « l'instauration de la loi sur la monnaie et le crédit »

Suite à la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (la loi 90/10 Avril 1990), de nombreux bouleversements ont marqué le système bancaire Algérien qui est désormais livré à la concurrence et donc à la diversification de ses produits.

La CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne en Algérie vu l'importance des montants des fonds d'épargne collectés sur les 135 agences et les 2652 bureaux de postes représentés au 31 Décembre 1990, un total de 82 Milliards de Dinars (dont 34 Milliards de

Dinars sur le compte épargne devises). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 Milliards de Dinars pour un total de 80 000 prêts.

Tableau n°8 : Evolution du réseau de la CNEP (1980-1990)

Année	Agences Primaires	Agences Secondaires	Total
1980	33	27	60
1983	37	42	76
1986	47	60	107
1989	47	73	120
1990	47	80	135
Total	47	80	135

Source : Recueil réglementaire de la CNEP-Banque

Face à cette nouvelle loi, la CNEP s'est assigné de nouvelles activités qui concernent :

- La promotion de nouveaux modes de financement en matière d'épargne et de crédit afin de satisfaire la demande de la clientèle ;
- L'exploitation optimale des performances acquises par le personnel et le développement des capacités humaines existantes à travers des programmes de formation (formation de qualité permettant de répondre aux exigences d'un espace qui s'ouvre à la concurrence) ;
- L'informatisation de tous les services et le développement des moyens de communication, ainsi, la CNEP a connu depuis 1997 une modification de ses statuts qui marque son passage d'une caisse chargée de la collecte de l'épargne à une banque exerçant l'ensemble des activités qui lui sont dévolues et présente actuellement le statut juridique de société par action au capital de 14 Milliards de Dinars ;
- L'amélioration des techniques et moyens de logistique interne.

2- En tant que banque (CNEP/Banque)

En avril 1997, la CNEP change ses statuts et devient la CNEP/Banque d'un acte du 27/06/1997 enregistré aux requêtes et diligences du directeur des analyses financières à la direction générale au trésor, dument habilité par décision du ministre des finances du 09/06/1997 n° 100/MF/DGT, il résulte que la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) à été érigée en société par action (SPA) lui permet désormais d'effectuer toutes les opérations bancaires. Sous la dénomination de CNEP/Banque et son siège social : 42, rue Khelifa- Boukhalfa. Alger, mais il a été transféré à Garidi 01, ilot G6, Couba, Alger.

De ces statuts il a été extrait ce qui suit : Une nouvelle configuration du secteur bancaire et financier et instituée. Cette configuration s'inscrit dans la continuité des réformes des entreprises, est régie par les dispositions du code de commerce et plus spécialement sans l'égide de l'ordonnance 11/03 du 26/08/2003 relative à la loi sur la monnaie et le crédit, l'ordonnance 95/25 du 25/09/1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, la décision d'agrément N°01/97 délivrée par la « Banque d'Algérie ».

2.1- Le capital social

Le capital social est fixé à quatorze milliards de dinars conformément à la dotation du numéraire délivré par le trésor public.

Il est divisé en 14000 actions de 1000.000 de dinars chacune, entièrement libéré et matérialisé, conformément à l'article 715bis, 37 du code de commerce par la délivrance de titre établie au nom de l'Etat.

2.2- Objet social

La CNEP/Banque se situe au tout premier rang des établissements financiers, tant par l'importance de sa clientèle que par le montant des ressources collectées et des crédits accordés, elle a pour objet d'effectuer toutes opérations bancaires tant pour elle que pour le compte de tiers en Algérie et à l'étranger.

2.3- Le pouvoir social

Donc les nouveaux statuts de la CNEP/Banque lui permettent de :

- Recevoir et gérer des dépôts quelles qu'en soient la durée du terme et la formes ;
- Emettre des emprunts à crédit à court, moyen ou long terme dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- Donner toutes acceptation, cautions avoirs et garanties de toutes nature ;
- Effectuer toutes opérations sur les valeurs mobilières aux conditions légales et règlementaires ;
- Effectuer plus généralement toutes opérations financières, commerciales, industrielles mobilières et immobilières se rattachant directement à son objet ou susceptible d'en faciliter le développement ou la réalisation ;
- Contracter tout emprunt, participé à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- Intermédiation en veillant sur le rapport ressources et emplois (veiller à la satisfaction de ses épargnants en matière du label offert pour drainer la demande de ses derniers).

La transformation de la CNEP (caisse nationale d'épargne et de prévoyance) en Banque a engendré plusieurs conséquences qui sont :

- Le pouvoir de création monétaire accroissant ses possibilités de crédit ;
- Ouverture des comptes à vue (compte courant pour les entreprises et les comptes chèque particulier), et de délivrer les chéquiers aux clients ;
- Le refinancement au niveau de la banque centrale ;
- La nécessité de plus de rigueur dans la gestion ;
- Une sujétion aux règles prudentielles ;
- Un contrôle, en sus de celui toujours opérant de la cour des comptes et de l'I.G.F, par la banque d'Algérie, la commission bancaire et deux commissaires aux comptes.

II- Organisation et missions de la CNEP-/Banque

Pour jouer son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et demandeurs de capitaux, et d'assurer à ses clients certains services, la banque se dote d'une organisation spécifique, qui lui facilite la réalisation de ses différentes missions.

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-Banque est donc soumise en ce qui concerne son organisation à la loi sur la monnaie et le crédit, notamment aux dispositions de la décision de réglementation N° 78-95 du 25 novembre 1995 relatives aux règles prudentielles et au contrôle de la commission bancaire, établis sous l'égide de la Banque d'Algérie. Elle est dotée d'une assemblée générale quant à la politique de développement de la CNEP-Banque, et du ressort de son conseil d'administration, cette dernière évolue tant en diversifiant ses produits et son activité. Nous distinguons trois niveaux de structure :

1.1- Les structures centrales

Centralement, l'autorité du président Directeur Général s'exerce par l'intermédiaire de sept Directeurs Généraux Adjoints (DGA) (développement, administration, assainissement, crédit, recouvrement, systèmes d'informations et finances, comptabilité et contrôle).

Ces DGA ont pour missions, chacun dans son domaine, l'animation, la coordination, l'assistance et le suivi des activités des vingt et une (21) Directions centrales placées sous leur autorité.

En vue de mieux maîtriser et suivre les fonctions fondamentales de la CNEP-Banque exercées fondamentalement au niveau des agences, des directions centrales chargées de l'assainissement, du contrôle de l'épargne, des engagements de la comptabilité ont été mise en place, sont aussi rattachés au PDG la Direction de l'Inspection Générale et une structure d'Audit Interne.

1.2- Les directions régionales

Les directions régionales (appelées également directions de réseaux) constituent le maillon intermédiaire entre les agences et les directions du siège. Elles exercent toute fonction déléguée par la Direction Générale.

L'article premier de la décision réglementaire n° 74-95 du 21 novembre 1995 fixant l'organisation des directions régionales, définit ces dernières comme « structure hiérarchique de soutien des agences implantées dans sa circonscription territoriale définie par voie réglementaire ».

Les missions dévolues à ces directions sont prises en charge par des directeurs de réseaux assistés, chacun, par six chefs de département (personnel et moyens, financement, finance et comptabilité, informatique, épargne et contrôle du premier degré).

La CNEP-Banque compte actuellement quinze (15) réseaux d'exploitation.

1.3- Les agences

L'organisation des agences de la CNEP/Banque est définie par la décision réglementaire n°75-95 du 21 novembre 1995. Au sens de cette décision, l'agence est une structure d'exploitation décentralisée dont le directeur est placé sous l'autorité du directeur du réseau auquel elle est rattachée administrativement.

A la date du 30/06/2003, la CNEP-Banque comptait :

- 50 agences du type « A » ;
- 68 agences du type « B » ;
- 71 agences du type « C ».

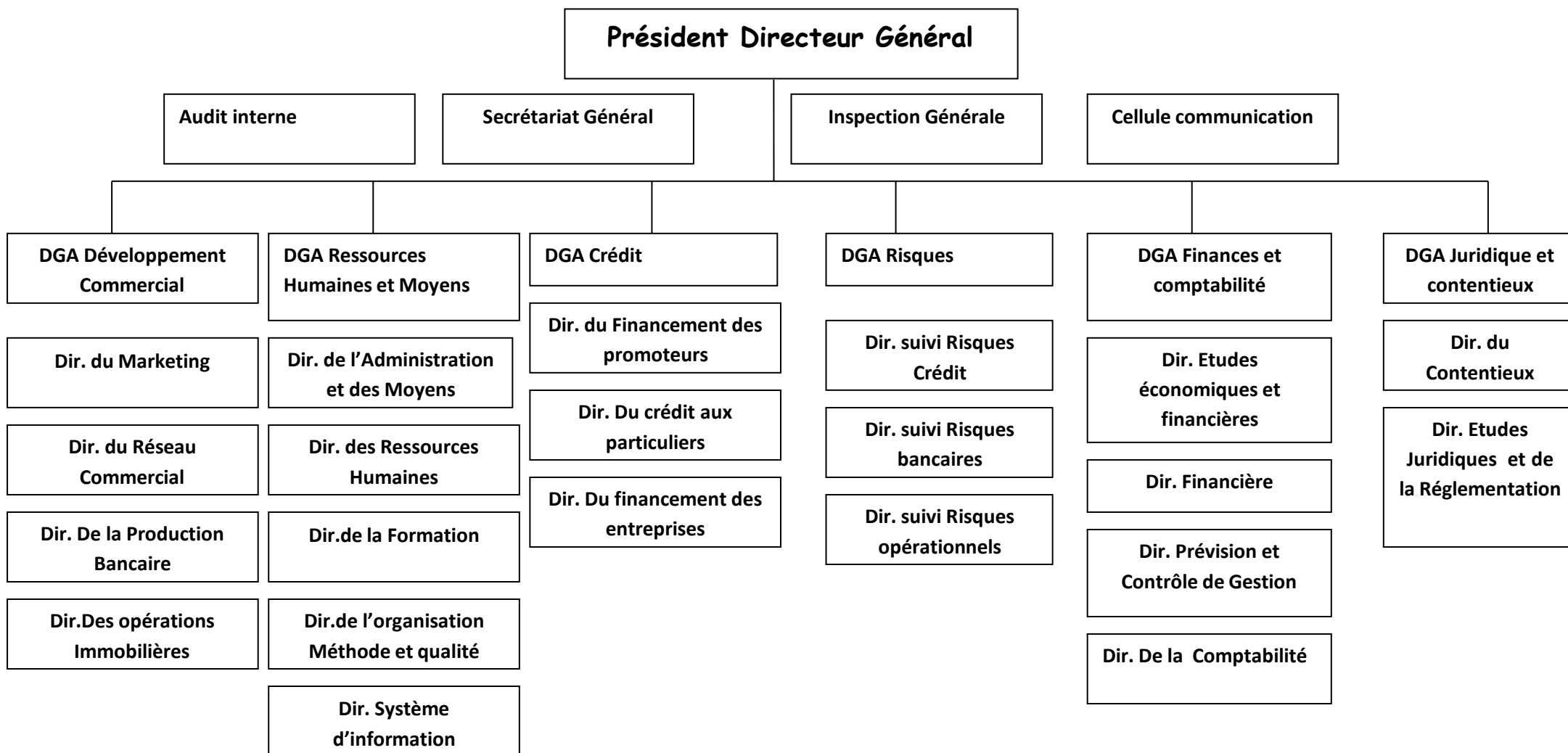
Plus de détails sur l'organisation et les missions des agences de la CNEP/Banque sera précisé dans le paragraphe « l'agence CNEP-Banque : missions et organisation ».

N.B

En plus de ces agences, 3500 guichets des services des Postes & Télécommunications sont mis à la disposition de la CNEP/Banque pour la collecte des ressources au moyen de L.E.L (Livret d'Epargne Logement) et de L.E.P (Livret d'Epargne Populaire).

Présentation de la CNEP/Banque

Schéma n° : Organigramme Général de la CNEP/ Banque



Source : Manuel de procédure CNEP-Banque

2- Les missions de la CNEP/Banque

Les Missions de la CNEP banque portent essentiellement sur :

- ✔ La collecte de l'épargne ;
- ✔ Le financement de l'habitat ;
- ✔ La promotion de l'immobilier.

2.1- La collecte de l'épargne

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

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

Outre les livrets d'épargne (livret d'épargne Logement et livret d'épargne populaire), la CNEP banque offre d'autres produits d'épargne à ses clients :

- ✔ Les dépôts à terme logements pour les personnes morales ;
- ✔ Les Bons de caisse ;
- ✔ Les dépôts à terme banque pour les personnes physiques ;
- ✔ Les comptes chèques aux particuliers ;
- ✔ Les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants.

2.2- Le financement de l'habitat

Les prêts accordés par la CNEP banque servent principalement à :

- ✔ La construction, l'extension, la surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant ou non épargnant) ;
- ✔ La construction par des tiers (promotion immobilière privée ou publique) ;
- ✔ L'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à usage commercial ;
- ✔ L'acquisition de logements neufs auprès des promoteurs publics ou privés ;

- ✓ La cession de biens entre particuliers ;
- ✓ La location habitation ;
- ✓ L'acquisition de terrains destinés à la construction.

2.3- La promotion immobilière

Outre le financement des particuliers, la CNEP/ Banque intervient aussi en amont dans le cadre du financement des promoteurs immobiliers publics et privés ayant des projets et destinés à la vente ou à la location. Elle intervient aussi dans le financement de l'acquisition des terrains destinés à la promotion immobilière.

Section 03 : Étude d'un cas pratique au sein de la CNEP/Banque

I- Méthodes de suivi d'un dossier de crédit

Afin de rendre les transactions hypothécaires aussi normales que possible, une bonne analyse des dossiers de l'emprunteur semble nécessaire, car à long terme, les prêts immobiliers sont considérés comme des prêts à haut risque car ils mobilisent d'énormes sommes d'argent, alors que pratiquement toutes les banques algériennes détiennent des ressources courtes.

En effet, chaque demande de prêt doit faire l'objet des documents demandés, et le banquier traitera et étudiera les documents avant d'accorder le prêt.

1- Montage d'un dossier de crédit

Le demandeur de crédit se présente à l'agence présentant des documents nécessaires à la constitution d'un dossier de crédit. Ce dossier est composé de plusieurs sous-dossiers :

- Sous dossier administratif ;
- Sous dossier technique ;
- Sous dossier financier ;
- Sous dossier garanties ;
- Sous dossier recouvrement.

1.1- Le sous dossier administratif

En effet, le banquier se doit de demander à son client de lui fournir les documents suivants et qui représente les pièces communes à l'ensemble des prêts :

- Une demande de crédit (formulaire CNEP/Banque) signé par le postulant ou les Co-emprunteurs ;
- Deux (02) extraits de naissance N°12 du demandeur du crédit ;
- Une fiche familiale récente pour les postulants mariés et une fiche individuelle pour les célibataires ;
- Deux (02) copies légalisées de la carte nationale d'identité du postulant en cours de validité ou du permis de conduire ;

- Un justificatif de revenus récent ; Un relevé des émoluments récent (modèle CNEP/Banque) pour les salariés ;
- Une autorisation de prélèvement des mensualités sur le compte chèque ouvert auprès de la CNEP/Banque ou sur son compte CCP (formulaire CNEP/Banque).

1.1.1- Pour les postulants épargnants

- Relevé d'intérêts du livret arrêté le jour de la demande pour les épargnants ;
- Une attestation de cession des droits d'intérêts des cédants (conjoint, ascendants, descendants, collatéraux) ;
- Faire valoir d'intérêts du compte de placement à terme (CPT) ;
- Faire valoir d'intérêts du dépôt à terme logement (DAT- Logement) ;
- Une attestation de cession des droits d'intérêts de l'employeur (DAT- Logement) ;
- Faire valoir d'intérêts du compte de placement à terme (CPT) ;
- Faire valoir d'intérêts du dépôt à terme logement (DAT- Logement) ;
- Une attestation de cession des droits d'intérêts de l'employeur (DAT- Logement).

1.1.2- Pour les postulants salariés

- Un relevé des émoluments récent (selon le modèle CNEP/Banque) daté de moins de trois mois ;
- Une attestation de travail récente ;
- Une déclaration annuelle des salaires DAS pour les salariés du secteur privé ;
- Les trois dernières fiches de paie.

1.1.3- Pour les postulants commerçants, fonction libérale, artisans

- Un avertissement fiscal des trois (03) derniers exercices ;
- Une photocopie légalisée du registre de commerce ;
- Une photocopie légalisée de la carte fiscale ;
- L'extrait de rôle ;
- La mise à jour CNAS et CASNOS.

N.B

- ✓ Pour les pensionnaires et les retraités : un brevet de pension ;
- ✓ Pour les non-résidents : les justificatifs de revenus doivent être légalisés au niveau

duconsulat Algérien ;

- ✓ Dans le cas de caution solidaire ou coédition, mêmes pièces administratives doivent être fournies par les Co-emprunteurs.

1.2- Le sous dossier technique

Chaque catégorie de crédit à ses propres documents :

1.2.1- Prêt à la construction d'une habitation individuelle

- La photocopie légalisée de l'acte de propriété du terrain d'assiette sur lequel est édifiée la construction, enregistré et publié ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de 03 mois) ;
- Une copie légalisée du permis de construire ;
- Un certificat de conformité des travaux réalisés ;
- Le devis estimatif de la construction à réaliser établie par un architecte agréé par la CNEP-/Banque.

1.2.2- Prêt pour l'achat d'un logement en cours de réalisation « en Vente Sur Plan »

- Une décision d'affectation de logement délivrée par le promoteur indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement ;
- Un contrat de vente sur plans notarié, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement ;
- Une attestation de garantie du projet (police d'assurance) en cours de validité, souscrite par le promoteur auprès du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).

1.2.3- Prêt pour une extension ou surélévation d'une habitation

- Une copie légalisée de l'acte de propriété du logement, publié et enregistré ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de 03 mois) ;
- Un devis estimatif et descriptif des travaux à réaliser et agréé par la CNEP/Banque ;
- Une copie légalisée du permis de construire en cours de validité précisant la nature des travaux.

1.2.4- Prêt pour l'aménagement d'une habitation

- Une copie légalisée de l'acte de propriété, publié et enregistré ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de 03 mois) ;
- Un devis estimatif et descriptif des travaux à réaliser ;
- Un rapport d'expertise avec reportage photographique établi par un bureau d'études retenu par la CNEP/Banque.

1.2.5- Prêt pour l'Achat d'un logement auprès d'un particulier

- Une promesse de vente ;
- Une copie légalisée de l'acte de propriété publié et enregistrée ;
- Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréés par la CNEP/Banque ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent.

1.2.6- Achat d'un logement auprès d'un promoteur

- Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement ;
- Une attestation de remise des clés du logement mentionnant la date de livraison et le prix définitif du logement.

1.2.7- Achat d'un terrain

- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de trois mois) ;
- Une promesse de vente notariée ;
- Une photocopie légalisée de l'acte de propriété du terrain publié et enregistré ;
- Un certificat d'urbanisme.

1.2.8- Achat d'un logement LSP**- En état fini :**

- Une promesse de vente notariée ;
- Une décision d'attribution d'un local délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la superficie et l'adresse du local ;

- Attestation ou contrat de réservation.
 - **En « Vente Sur Plan » :**
- Une copie de l'attestation de garantie du projet délivrée auprès du promoteur souscrit auprès du FGCMPI en cours de validité ;
- Un contrat V.S.P établie auprès du notaire ;
- Une décision d'attribution d'un local délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la superficie et l'adresse du logement (VSP) ;
- Une attestation de remise des clés mentionnant la date de livraison et le prix définitif du local (VSP).

1.2.9- Prêt complémentaire

- Une copie légalisée du permis de construire renouveler dans le cas où la durée de validité du précédant a expiré alors que les travaux de gros œuvres ne sont pas achevés à 100% ;
- Un rapport de visite et d'évaluation du terrain sur lequel est édifiée la construction avec reportage photographique de la construction en cours ;
- Un devis estimatif détaillé des travaux restant à réaliser faisant ressortir l'estimation financière des travaux réalisés et le taux d'avancement physique ;
- Un extrait de naissance récent ;
- Un devis estimatif détaillé des travaux restant à réaliser faisant ressortir l'estimation financière des travaux réalisés et le taux d'avancement physique ;
- Un justificatif de revenus récent dégagant une capacité de remboursement résiduelle suffisante.

1.2.10- Prêt Pour location habitation

- Domiciliation de salaire pour les salariés ;
- Engagement de location établi par le propriétaire bailleur et légalisé par les services de l'APC selon le modèle CNEP-Banque.

1.3- Sous dossier financier

Si la décision de la demande du crédit est favorable, le directeur d'agence doit signer un ordre de mobilisation du crédit et des pièces comptables d'entrée en portefeuille et de mobilisation.

1.4- Sous dossier garantie

Avant de mobiliser, le crédit on doit d'abord envoyer une lettre d'engagement au notaire. Le client doit aussi fournir un contrat d'assurance CATNAT (catastrophes naturelles) avenant de subrogation au profit de la CNEP, un contrat d'assurance décès, ainsi qu'un bordereau d'hypothèque.

1.5- Sous dossier recouvrement

Une fois le crédit mobilisé, on doit établir un tableau d'amortissement, si le client se trouve dans l'incapacité de payer, on établit une fiche de recouvrement ainsi que les pièces comptables du recouvrement.

2- Traitement d'une demande de prêt hypothécaire

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

2.1- Première phase

Etape 1 : Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande de crédit

- S'assurer avant remise au client du récépissé de dépôt, que le dossier présenté par le client contient tous les documents cités au verso du formulaire de demande ;
- Contrôler la vraisemblance des documents fournis pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur ;
- Ouvrir un dossier de crédit et classer les pièces par nature de sous dossier.

Etape 2 : Traitement du dossier

Cette étape porte sur :

- Calcul de la capacité de remboursement ;
- Détermination du montant de crédit ;
- Etablissement de la fiche technique ;
- Soumettre la fiche technique au comité du crédit.

Etape 3 : Etablissement de la décision

Si le montant de la demande ne dépasse pas le seuil de l'agence, la décision est prise par le comité du crédit de l'agence (CCA), et si ce n'est pas le cas, elle donne son avis motivé

et le dossier sera transféré au comité régional du crédit (CRC) qui, à son tour examine le dossier et donne sa décision.

Etape 4 : Etablissement de la lettre d'accord au client

Si la décision finale est positive, l'agence signale son client par une lettre d'accord et recueille son acceptation ou son refus.

2.2- Deuxième phase

Etape 1 : Etablissement des documents contractuels

- Etablissement de la convention de financement ;
- Ouverture du compte chèque.

Etape 2 : Constitution des garanties

Dans le cadre du crédit aux particuliers, les garanties sont généralement constituées par :

- Inscription de l'hypothèque (hypothèque de premier rang du bien à financer) ;
- La caution : Il est exigé un lien de parenté directe entre la caution et principal débiteur ascendant et descendant directs, conjoint, disposant de revenus stables et domiciliée en Algérie ;
- L'assurance : Tout crédit octroyé doit être couvert par une assurance contre le risque décès et incendie.

Etape 3 : Mobilisation du crédit

Avant toute mobilisation des fonds, le banquier doit contrôler toutes les procédures précédentes, après le crédit sera mobilisé selon la catégorie du prêt.

- **Construction** : Le crédit est mobilisé par tranche, cette mobilisation est basée sur rapport de visite technique.
- **Accession** : Le crédit est mobilisé en une seule tranche, auprès du notaire.
- **La vente sur plan (VSP)** : Le déblocage est opéré dans le compte du promoteur selon l'échéancier repris sur le contrat de réservation.

Etape 4 : Notification échéance/Remboursement

La mise en recouvrement du prêt aux particuliers s'effectue selon la catégorie du crédit, conformément aux modalités suivantes :

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

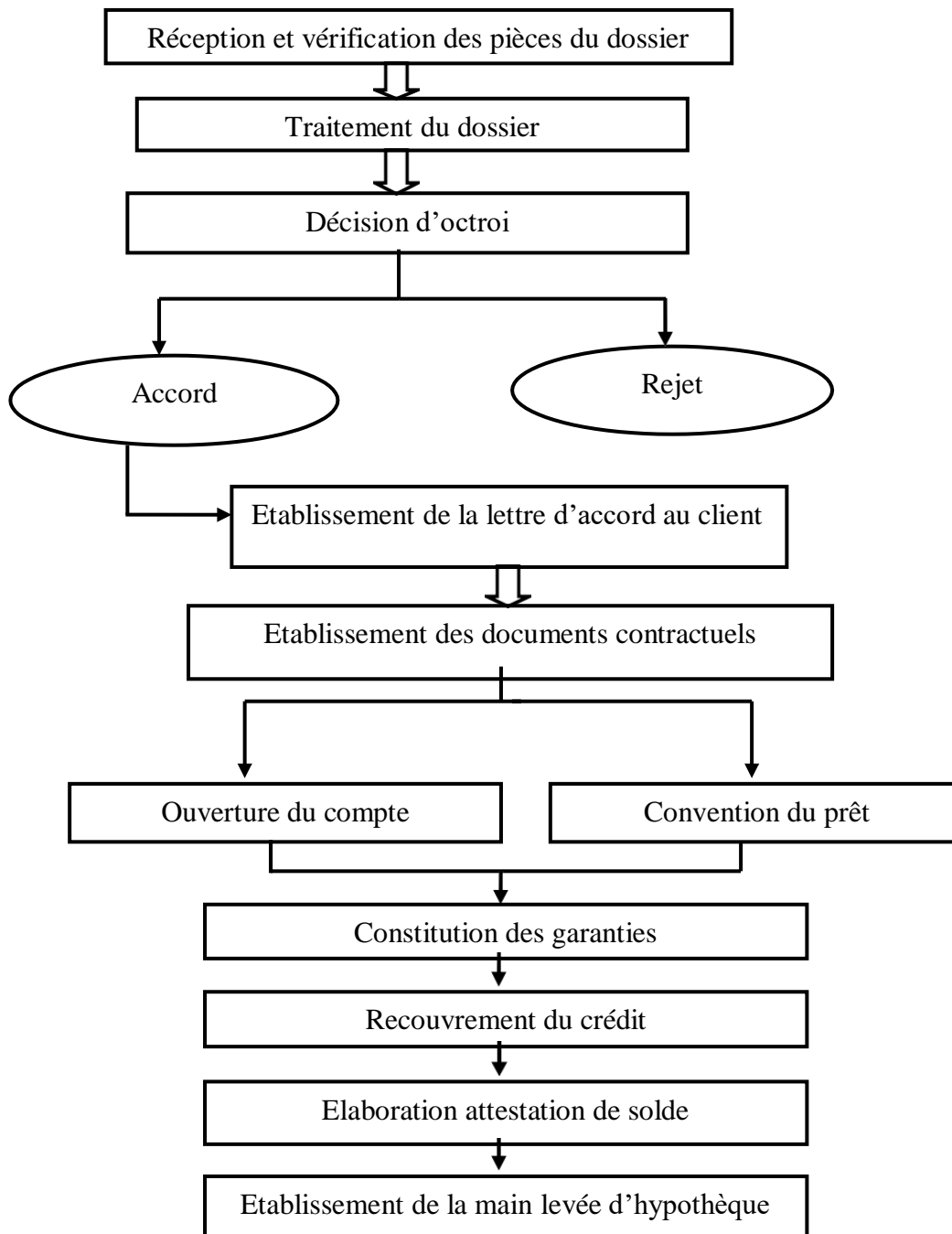
Etape 5 : Etablissement de l'attestation de solde

Après constatation du recouvrement total de la créance détenue sur le client, le service crédit de l'agence établit une attestation de solde et la transmet au service juridique de l'agence.

Etape 6 : Etablissement de la main levée d'hypothèque

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

Schéma n° 4 : Les différentes étapes d'un crédit immobilier aux particuliers.



Source : Manuel de procédure CNEP/Banque

II- Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

Afin de mettre en évidence les techniques de recherche et d'analyse précédemment développées, nous suggérons qu'un cas pratique est le meilleur moyen pour expliquer mieux cette étude.

Pour cette raison, nous avons sélectionné un dossier de crédit, déjà traité au niveau de l'agence CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, agence « BEN M'HIDI », sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en appliquant, bien entendu, les méthodes développées précédemment

Nous tenons à signaler que nous avons modifié les noms des demandeurs de crédit afin de respecter la confidentialité professionnelle.

1- Présentation de l'étude

Mr. Nait Kaci Arezki est un employé au sein de la société CEVITAL, vient de solliciter un prêt immobilier auprès de la CNEP/Banque de Tizi-Ouzou, en prévoyant l'achat d'un logement en vente sur plan promotionnel (VSP).

Nous essayons de synthétiser les informations fournies par le demandeur, verbalement et à l'appui des pièces justificatives comme suit :

Tableau n° 02 : les informations relatives au demandeur du crédit.

Identification du demandeur
Informations personnelles
Nom et prénom : Mr. NAIT KACI Arezki Date de naissance : 14/09/1990 Adresse actuelle : Nouvelle ville, Tizi-Ouzou Statut marital : marié Nombre d'enfants en charge : 1
Situation professionnelle
Emploi actuel : Employé professionnelle : 7 ans Revenu net mensuel : 46 571,00 DA
Identification du conjoint

Nom et prénom : Mme Yonek Sarah. Date de naissance : 10/02/1991.

Emploi actuelle : Enseignante au primaire.

Expérience professionnelle : 4 ans.

Revenu net mensuel : 41 000 DA.

Engagements financiers
Néant
Demande de crédit
Objet de crédit: Achat d'un logement en VSP auprès d'un promoteur
Situation du bien à financer
Adresse : projet 18 logements promotionnels collectifs, sis à Krim Belkacem, lotissement Bouzar, lot n° 134, Tizi-Ouzou. Promoteur Azlef. Etat des lieux : Appartement de type F3, sup 98,15 m ² , Lot n° 12, au 1 ^{er} étage. Promesse de vente: Le vendeur valorise son appartement à 9 200 000,00 DA.
Apport personnel : 920 000,00 DA Assurance : CARDIF. Nature de la garantie : Hypothèque, de 1 ^{er} rang sur le logement objet du prêt.

Source : Etablit par nous soins

2- Traitement du dossier

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

2.1- Calcul du droit au prêt

Le maximum à financer dans le cas de la vente sur plan c'est 100% étant donné que le client est jeune (âgé moins de 40 ans), mais comme le postulant a versé un apport personnel de 10%, donc le maximum à financer c'est 90%.

2.2- La durée de remboursement

$DR = L'âge\ limite - l'âge\ du\ client$

$DR = 75\ ans - 31\ ans = 44\ ans$ mais on se limite à 40 ans maximum.

Le remboursement du crédit s'étale sur 40 ans et la limite d'âge est de 75 ans nouvellement revu à la hausse.

- Donc la durée du crédit est de 40 ans dont 36 mois de différé(VSP).

2.3- Calcul de la capacité de remboursement : (échéance)

La qualité du client est un salarié à revenu net et son revenu mensuel est supérieur à 2 fois le SMNG. Donc c'est 40% selon le barème.

CR= salaire mensuel x 40%.

$$= 465711,00 \times 40\%$$

$$CR = 18628,40 \text{ DA}$$

2.4- Calcul du montant du crédit

$$MC = \frac{\text{échéance}}{\text{Valeur tabulaire} + \text{assurance}}$$

Valeur tabulaire= 0.002695483.

Assurance= 0.052%

$$MC = \frac{18628,4}{0,002695483 + 0,00052}$$

$$MC = \frac{18628,4}{0.003215483} = 5\,793\,344,27$$

MC ≈ 5 790 000,00 DA.

Le taux d'intérêt appliqué : c'est le taux bonifié de 1%.

Le postulant est un jeune et son salaire est supérieur à 2 fois le SMNG, et inférieur ou égal à 4 fois le SMNG donc le taux est de 1%.

2.5- L'échéance globale

Egale à 18 628,4DA dont 2948,4 DA assurance CARDIF.

L'assurance= 5 790 000DA x 0,052%= 3010,8 DA.

Remarque

La capacité de remboursement du postulant lui permet d'avoir uniquement un crédit de : 5 790 000,00 DA.

Cependant, le montant du crédit à accorder est jugé insuffisant par le postulant ; qui souhaite obtenir un montant supérieur, il décide alors de demander le crédit dans le cadre d'une caution ou codébition.

3- Le crédit dans le cas de la caution ou codébition

3.1- Dans le cas d'une Caution

- Situation familiale : Le codébitéur étant son conjoint est âgé de 29 ans.
- Situation professionnelle : enseignante dans un Lycée.
- Revenu mensuel : 41000,00 DA.

Dans le cas de caution, on prend 40% du salaire du postulant principal et 30% du salaire de caution du codébitéur pour calculer la capacité de remboursement

Et il faut que la capacité de remboursement des deux salaires soit inférieure ou égale à 60% du salaire du postulant principale.

3.1.1- Calcul de la capacité de remboursement

$$CR = (46571 \times 40\%) + (42000 \times 30\%) = 30928,4 \text{ DA}$$

$$CR = 30928,4 \text{ DA}$$

$$\text{On a : } 46571 \times 60\% = 27942,6 \text{ DA.}$$

On remarque que la capacité de remboursement des deux salaires est supérieur à 60 % du salaire du postulant principal. Donc, on se limite à garder la valeur des 60% du salaire du postulant principal.

$$\text{Donc : } CR = 27942,6 \text{ DA.}$$

Sachant que la durée de remboursement est de 40ans dont 36 mois de différé.

3.1.2- Calcul du montant du crédit

$$MC = \frac{\text{capacité de remboursement}}{\text{valeur tabulaire} + (\text{assurance} \times 2)}$$

$$= \frac{27942,6}{0.002695483 + (0.052\% \times 2)}$$

$$MC = 7\,480\,317,80 \text{ DA.}$$

Ce montant est supérieur à 90% (maximum à financer) donc le montant du crédit à accorder est de 6 480 000,00 DA.

3.1.3- Calcul de l'échéance globale

$$E = 6480000 \times VT + \text{Assurance}$$

$$VT = 0.002695483$$

Le montant de l'assurance est :

- Pour le codébiteur âgé de moins de 40 ans c'est : 0.029%.
- Pour le codébiteur âgé de plus de 40 ans c'est : 0.052%.

3.1.4- Calcul du montant de l'assurance

-Pour le postulant principal = $6480000 \times 0.052\% = 3369,6$ DA.

-Pour le codébiteur = $6480000 \times 0.029\% = 1879,2$ DA.

Le montant total de l'assurance = 5248,6 DA.

Donc : $E = 17466,72 + 5248,8$

$$E = 22715,52 \text{ DA.}$$

Le montant de crédit à accorder dans ce cas est de 6 480 000,00 DA remboursable sur 40 ans, par des échéances d'un montant de 22 715,52 DA.

3.2- Dans le cas d'une codébiton

On garde toujours les mêmes données :

- Le codébiteur : (conjoint) est âgé de 29 ans.
- Son revenu mensuel est : 41000 DA.
- Taux bonifié : 1 %.

3.2.1- Calcul de la capacité de remboursement

$$CR = (46571 + 41000) \times 40\%$$

$$CR = 35028,4 \text{ DA.}$$

Sachant que la durée de remboursement est de 40ans dont 36 mois de différé.

3.2.2- Calcul du montant du crédit

$$MC = \frac{CR}{VT + (Assurance \times 2)} = \frac{35028,4}{0,002695483 + Assurance}$$

$$Assurance = 0,052\% + 0,029\% = 0,081\%$$

$$MC = \frac{35032,4}{0,002695483 + 0,00081} = \frac{35028,4}{0,00350483}$$

$$MC = 9\,994\,322,1 \text{ DA.}$$

Comme le client à sollicité un crédit de 6 480 000DA en ce limite à ce montant.

3.2.3- Calcul du montant de l'assurance

$$\text{-Pour le co-emprunteur principal} = 6480000 \times 0,052\% = 3369,6 \text{ DA}$$

$$\text{-Pour le co-emprunteur secondaire} = 6480000 \times 0,029\% = 1879,2 \text{ DA.}$$

$$Assurance \text{ totale} = 5\,248,2 \text{ DA.}$$

3.2.4- Calcul de l'échéance globale

$$E = 6480000 \times VT + assurance$$

$$E = 6480000 \times 0,002695483 + 5248,8$$

$$= 17466,72 + 5248,8$$

$$E = 22\,715,52 \text{ DA}$$

Le montant de crédit à accorder dans ce cas est de 6 480 000,00 DA remboursable sur 40 ans, par des échéances d'un montant de 22 715,52 DA.

Conclusion

La CNEP/Banque a démontré son leadership dans le financement du secteur immobilier algérien.

Ainsi, grâce aux procédures professionnelles de traitement des dossiers de crédit et de gestion du suivi dans ce domaine, un bon accompagnement des demandes de crédit est assuré.

Cependant, depuis le changement de statut en 1997, la CNEP/Banque n'a cessé d'innover dans les produits et les financements, et s'est redéployée dans les infrastructures, alliant la modernisation de ses services à l'efficacité du traitement des documents.

Les banques jouent un rôle important dans la croissance économique d'un pays car leur mission consiste à accorder des crédits aux agents économiques pour réaliser leurs projets. Le crédit est l'une des principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire. Il existe de nombreux types de crédit, qui sont généralement classés selon deux critères : durée et objet.

Tout au long de ce travail, nous avons tenté de cerner le développement du secteur de l'immobilier en Algérie et sa relation avec le système financier.

Le passage du système monopoliste au système d'économie de marché a éradiqué tous les problèmes qui ont empêché les banques commerciales de collecter l'épargne liée au logement et de financer surtout, en grande partie, des programmes immobiliers.

Des événements inattendus pourraient compromettre à tout moment l'opération et remettre en cause le remboursement des fonds prêtés. La banque prend donc souvent des risques mais elle les transforme et elle les introduit aux produits bancaires. Elle assure sa sécurité par la prise de garanties quoique celles-ci soient accessoires et ne la mettent pas à l'abri d'événements inattendus.

Cependant, quel que soit le type de garantie fournie, les banquiers ne doivent pas ignorer le fait qu'une bonne garantie n'est qu'une mesure préventive supplémentaire et ne doit en aucun cas être considérée comme une incitation pour lui à prendre une décision. La décision doit être fondée sur la qualité du dossier et non sur l'existence d'une garantie.

Bien que le système ait été amélioré, il n'en demeure pas moins que l'information n'est pas disponible et le problème foncier, ressources de financement, hausse des taux d'intérêt, institutions La fiscalité, la durée du projet, et enfin la durée du traitement des documents au niveau bancaire sont à l'origine des déséquilibres du marché immobilier algérien.

A partir de tout ce que nous avons vu, les nouvelles mesures que la banque devra mettre en évidence sont :

- Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques.
- Le règlement de la fiscalisation trop sévère dans le secteur du bâtiment et de la construction.
- Recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit.
- Règlement définitif des problèmes fonciers sur le marché immobilier Et son expansion.

• **OUVRAGES**

1 HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.

4 BOUYAKOUB F., « L'entreprise et son financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P. 17.

5 PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50.

6Petit-Dutallis G. : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition Dunod ; Paris ; 1999 ; P.20.

7Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 23^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2004 ; P.260.

8 Mannai S et Simon Y. : « Technique financière internationale » ; 7^{ème} édition ; Economica ; Paris ; 2001 ; P.580.

9 Pasco C. : « Commerce international » ; 6^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2006 ; P.116.

10 Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2008 ; P.149.

16 KHAROUBI, Cécile., THOMAS, Philippe. *Analyse de risque de crédit :banque& marchés*. RB édition .PARIS. Mai 2013.p.26

19 KHAROUBI, C., THOMAS, Ph. Op.cit., p.27.

20 JACOB, Henri., SARDI, Antoine. *Management des risques bancaires*. Edition AFGES, paris, 2001.p. 20.

21 AUDRAN, David. *Les différents types de risques des banques*, Février 2012

28 TOE, Bagnié Alex. *Gestion des risques bancaires lies aux crédits accordés aux entreprises :cas de la BSIC-BF*. Master professionnel en comptabilité et gestion financière : centre africain d'études supérieures en gestion.

Avril 2013. Format PDF.p.18.

31 DESCOLOS, Denis. *Analyse-crédit des PME*. p. PARIS. Edition ECONOMICA. Janvier 1999,p. 84.

32 LUC, Bernet-rollande. *Principes de techniques bancaires*. 22eme Ed, Paris : Edition DUNOD, 2002.p.129.

33DESCOLOS, D. Op.cit. p.84.

34 LUC, B. Op.cit.130, 131.

35TAHRAOUI, M. Op.cit.p.75.

41MICHEL, M. *Op.cit*.p.54

43.MICHEL, M. *Op.cit.*, p. 159

45 MADOUCHE,Y. *Op. Cit* .p.73.

47JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009, P41.

48Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire » ,2007.

49MARTIN, Hoesl, « immobilier et gestion de patrimoine », P78

50 SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, P30.

51Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012.

53Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers »,2012 .page 58.

56MANSOURI Mansour, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005, P24.

57 Guide MAHIOU Samira, « crédits immobiliers aux particuliers », 2011, P15.

58 Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012, page50.

- **REVUES**

36 MICHEL, Mathieu. *L'exploitant bancaire & le risque crédit*. Paris. La revue banque éditeur. 1995. p. 140.

39 KARYOTIS, D. « *La notation financière nouvelle approche du risque* ». la revue Banque, Edition

Paris. 1995. p.16.

52 Jean-Jacques, EORTUNAT, CHRISTEL, Jean. Varnet, « *lexique pratique du financement de*

l'immobilier ». Paris, revue bancaire, édition, 2003, P.74.

- Mémoires

17 BAH, Ousmane. *La gestion du risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques*. Mémoire de magister. Maîtrise en banque assurance finance. Université de dakarbourguiba, 2008. p.14.

22 LARBES, Melha. *Les restructurations bancaires : cas des fusions-acquisitions en Europe*. Mémoire de magister. Spécialité : Monnaie-Finance6-banque. FSEGC. Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou.

2011. p.100.

23 BEKADA, Mohamed. *Les réformes du système bancaire Algérien : cas de crédit populaire d'Algérie*. Mémoire de magister en science économiques. Université d'Oran. 2009-2010. p.141.

26 DAHEN, Hela. *La quantification du risque opérationnel des institutions bancaires*. Thèse de doctorat finance,

HEC Montréal : université Montréal, 2006. Format PDF. P. 4.

28 TOE, Bagnié Alex. *Gestion des risques bancaires liés aux crédits accordés aux entreprises : cas de la BSIC-BF*. Master professionnel en comptabilité et gestion financière : centre africain d'études supérieures en gestion.

Avril 2013. Format PDF. p.18

29 TAHRAOUI, Mohamed. *Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME Algérienne*. Mémoire de magister. Finance et économie internationale. Université d'Oran. 2007. p.72.

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

62 HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, options finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.

63 OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

64 SALMI C., TATACHEK S. et SLAIM W., « Le financement bancaire de secteur de logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

Articles :

2 L'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.

3 L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit

59 Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011.

65 L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010.

66 Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

- Webographie :

11 *Le crédit immobilier*. Extrait du El Mouwatin, p.2, format PDF, disponible sur :

http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a4560.pdf

13 La centrale de financement. *Types des prêts immobiliers*. Disponible sur :

<http://www.lacentraledefinancement.fr/prest-credit-immobilier/type-de-prets-immobilier>

(Consulté le 25/03/2021).

14 La finance pour tous. *L'essentiel sur le crédit immobilier*.. Novembre 2012, p. 4.

Disponible sur :

http://www.lafinancepourtous.com/html/IMG/pdf/Credit-immo_WEB.pdf (Consulté le

25/03/2021).

24 { <http://www.blog.saeed.com/2011/03/la-classification-des-risques-des-activites-bancaires/>

(Consulté le 25/03/2021).

27 [http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontrespar-](http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontrespar-les-banques)

les-banques (consulté le 28/08/2016).

- 54 <https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html>
- 55 <https://www.linkfinance.fr/SATIM-Algerie-idc-1480.html>
- 60 <http://srh-dz.org/?p=presentation&lang=fr&var=1>
- 61 https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier18.html

Dossier à fournir pour la demande de crédit

1. Une demande de crédit, signée par le postulant (formulaire CNEP/BANQUE)
2. Une demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs (formulaire CNEP/BANQUE)
3. Une autorisation de prélèvement sur compte (signature légalisée) des mensualités dues au titre du remboursement du crédit (formulaire CNEP/BANQUE)
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)
6. Une copie de la pièce d'identité ou du permis de conduire en cours de validité
7. Un extrait d'acte de naissance
8. Un certificat de résidence récent
9. Une fiche familiale (ou individuelle pour les célibataires)
10. Pour les épargnants une attestation des intérêts établie par l'agence domiciliataire du compte épargne.
11. Justificatifs de revenus :
 - Copie de la carte d'assurance
 - Un extrait de rôle pour les commerçants
 - Un relevé des émoluments récent au jour de la demande (modèle CNEP/BANQUE)
 - Pour les commerçants ou une profession libérale un certificat d'imposition + copie du registre de commerce + une mise à jour CNAS et/ou CASNOS
 - Tout autre justificatif de revenu pour les autres catégories de clientèle

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

NB : Toute copie doit être accompagnée de son original.



Nom Prénom Nom jeune fille Sexe M F
né (e) le / / à Wilaya
Fils / fille de et de
Situation familiale : Célibataire Marié (e) Veuf (ve)
Adresse du domicile
Tél fixe : Tél mobile : Email :
Pièce d'identité : CNI PC N° : Délivré(e) le : / / Wilaya :
Titulaire d'un : LEL LEP CPT N° : Code agence : Réseau :
Compte chèque CNEP-Banque N° :

SALARIES

Profession : N° Sécurité Sociale :
Employeur : Secteur public Secteur privé : Date de recrutement : Poste occupé :
Adresse de l'employeur :
Commune : Daïra : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

Nom de l'entreprise ou du Commerce : Secteur d'activités :
Adresse : Wilaya :
N° Registre de commerce : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'agrément : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'identification fiscale : N° d'identification statistique :

REVENUS

Revenu mensuel net du postulant : DA Revenu mensuel net du conjoint : DA
Revenu mensuel net des enfants DA Nombre d'enfants à charge
Autres revenus : Pension Retraite Revenu mensuel locatif Montant : DA

CRÉDIT SOLLICITÉ

Type de crédit : Nom de la Promotion immobilière :
Adresse du bien, objet du crédit :
Montant du crédit sollicité (en chiffres) : DA - Durée du crédit sollicité : ans
Valeur du bien/Montant devis (construction/aménagement/extension) : DA

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Fait à le / / 20.....

Signature



الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance –Banque
CNEP-Banque "Société par Actions" au capital social de 46.000.000.000 DA
Siege social: 42 Rue Khelifa Boukhalifa-Alger

Code : _____ Agence _____ Réseau _____

ANNEXE 1 - FICHE CLIENT PARTICULIER

Création Mise à jour

1- ENTREE EN RELATION

Date d'entrée en relation : Contexte d'ouverture du compte :

Visite spontanée à l'agence / Prospecté à l'initiative de l'agence

Recommandation d'un tiers (précisez lequel) :

Externe à la banque / Interne de la banque

2 – INFORMATIONS PERSONNELLES

2.1. Identification du client

Nom : _____ Epouse de : _____ Prénom : _____

Date de naissance : _____ Présumé : _____ Lieu de naissance : _____

Fils de : _____ Et de : _____

Nationalités :et.....et

N° acte de naissance :

Résident / Non Résident Pays de résidence :

Adresses en Algérie:

-
-

Adresses à l'Etranger.

-
-

Téléphones :/...../.....

Téléphone professionnel : _____ Adresse E-mail : _____

Pièce d'identité (CNI - PC - _____) - N° de la pièce d'identité :

Date..... / lieu de délivrance :

Situation matrimoniale : Célibataire - Marié - Divorcé - Veuf

Nombre d'enfants : Dont : Mineurs : Majeurs :

Nom et prénom du conjoint :

Profession du conjoint : Employeur

2.2. Désignation de(s) mandataire(s) :

Mandataire 1 :

Nom : _____ Epouse : _____ Prénom : _____ Lien de parenté : _____
Prénom du Père _____ Nom et Prénom de la Mère : _____
Date et lieu de naissance : _____
Nationalités : /

Mandataire 2 :

Nom : _____ Epouse : _____ Prénom : _____ Lien de parenté : _____
Prénom du Père _____ Nom et Prénom de la Mère : _____
Date et lieu de naissance : _____
Nationalités : /

Mandataire 3 :

Nom : _____ Epouse : _____ Prénom : _____ Lien de parenté : _____
Prénom du Père _____ Nom et Prénom de la Mère : _____
Date et lieu de naissance : _____
Nationalités : /

3 – INFORMATIONS D'ACTIVITE

3.1. Situation socio-professionnelle :

Profession :
Salarié / Indépendant / sans emploi / autres.....

Secteur d'activité : Employeur :.....

Adresse de l'employeur.....

Position en matière de domicile : Propriétaire / Locataire / hébergé / autre

Type de revenu : Salaire / Pension / Retraite / Rente / Autre

Revenu mensuel du client : _____ du conjoint : _____

Patrimoine du client (bien – valeur estimative)

- (..... -)
- (..... -)
- (..... -)
- (..... -)
- (..... -)
- (..... -)

3.2. Si client étranger, il y a lieu de préciser les fonctions législatives, exécutives, administratives ou judiciaires, éventuellement exercées en tant qu' élu ou nommé, en Algérie ou à l'étranger ¹ :

.....
.....
.....

¹ Ces informations serviront à déterminer si le client est une personne politiquement exposée "PPE"

4. SITUATION BANCAIRE

4.1. Comptes ouverts (ou crédit) à la CNEP Banque :

- Type : N° : Agence :
- Type : N° : Agence :
- Type : N° : Agence :

4.2. Comptes ouverts (ou crédit) chez les confrères :

- Type : Banque :
- Type : Banque :
- Type : Banque :

4.3. Motivation de l'entrée en relation :

.....
.....

5. FONCTIONNEMENT DU COMPTE

5.1 Première transaction : si montant important, origine des fonds :

.....
.....

5.2 Fonctionnement attendu du compte (Opérations envisagées) :

Espèces / Chèques / Virements / autres à préciser :

Informations complémentaires :

.....
.....
.....
.....

Certifie exacte les informations, indiquées ci-dessus.

Date et signature du client

Date et signature du Chargé clientèle

**AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES DES ENTREPRISES
ET DES MENAGES (CREM)**

Réseau : TIZI OUZOU « 200 »

Agence BEN M'HIDI

Code : 202

Information demandeur du crédit :

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

Type crédit Sollicité : Durée Sollicité : (mois)
Montant du crédit sollicité : (DA)

Codébiteur/caution :
Présumé : oui, non (cocher la case appropriée) Né (e) le : (jj/mm/aaaa)
Lieu de naissance : (commune et wilaya)
Nationalité : Pays de naissance :
Fils/Fille de : et de :
Acte de naissance N° : N° sécurité sociale :
Adresse :
Qualité professionnel : Salarié, non salarié (cocher la case appropriée)
Profession :
Pièce(s) d'identité : CNI, PC, Passeport, Carte de séjour (cocher la case appropriée)
N° Délivré(e) le : / / par :
Autres documents : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)
Agrément N° : Délivré le : / / par :
NIF N° : Délivré le : / / par :
N° RC N° : Délivré le : / / par :

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

Fait à Tizi Ouzou Le

(Signature du demandeur)

AUTORISATION DE PRELEVEMENT SUR COMPTE

Je soussigné (e)

Titulaire du compte chèque N°220 140

Ouvert auprès de la CNEP- BANQUE, AGENCE BEN M'HIDI 202

Du compte CCP N°

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

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

Fait à Le.....

Signature de l'intéressé(e) légalisée

Annexe à la Note de Service n° 2018 du 06 février 2018.

Autorisation de prélèvement des frais d'études

Je soussigné (e) : Mr/Mme/Mlle :

né (e) le : à

fils (lle) de et de :

demeurant à :

autorise l'agence CNEP-Banque de, à prélever les frais

d'études d'un montant de DA, relatifs au dépôt et à l'étude

de mon dossier de crédit, et ce par débit de mon compte chèque n° :

ouvert auprès de la même agence.

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

Fait à

Le

Signature de l'intéressé



(À établir sur papier entête de l'organisme employeur)

MODELE DE RELEVÉ DES EMOLUMENTS ET ATTESTATION D'EMPLOI

Postulant - Caution - Codébiteur

Mr/Mme/Melle.....
Date et lieu de naissance.....
Est employé (e) au sein de notre organisme en qualité de.....
Depuis le.....
A titre (1).....
Et perçois une rémunération mensuelle nette, non frappée d'opposition, déduction
faite des rappels, primes et indemnités non permanentes et détaillées comme suit (2) :

Salaire brut :.....
Retenue IRG :.....
Retenue sécurité sociale :.....
Salaire net :.....

Toutes les indications et mentions portées sur la présente attestation sont certifiées
exactes

Fait àle.....

Cachet et signature et griffe de l'employeur

(1) Préciser à titre « permanent » ou « temporaire »

(2) Mentionner toutes retenues sur salaire par décision de justice, pension ou
remboursement d'un prêt