

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE
LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERRI DE TIZI OUZOU

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION



DÉPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



Mémoire de fin d'Études

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion

Spécialité : Management Bancaire

Thème

**Financement bancaire
d'un crédit immobilier**

Réalisé par :

BOUSSABA Sarah

OUAIL Meriem

Dirigé par :

Mme BOURKACHE

Ferroudja

Devant les membres du Jury :

- Mme AOUDIA Fairouz, Présidente, M.A.A., UMMTO ;
- Mr DEHMOUNI Abdelkrim, Examineur, M.A.A., UMMTO ;
- Mme BOURKACHE Ferroudja, Promotrice, M.C.B., UMMTO.

Promotion : 2021-2022

Remerciements

On aimerait remercier avant tout, le bon Dieu tout puissant de nous avoir donné la lumière et la puissance nécessaires pour mener ce travail à terme.

On remercie en particulier Madame BOURKACHE Ferroudja notre promotrice pour l'honneur qu'elle nous a fait en assurant l'encadrement du présent travail, à travers son engagement, sa disponibilité, ses précieux conseils, son guide ainsi que ses efforts tout au long de la réalisation de ce mémoire.

On remercie les membres du Jury Madame AOUDIA Fairouz, Monsieur DEHMOUNI Abdelkrim et Madame BOURKACHE Ferroudja qui nous ont fait l'honneur de juger ce travail.

Un grand merci à nos familles pour leurs soutiens et encouragements inestimables.

Enfin, merci à toutes et à tous ceux/celles qui ont aidé de près ou de loin à la conception de ce mémoire.

Dédicaces

J'ai l'honneur et le plaisir de dédier ce modeste travail :

À mes très chers parents Mohammed Akli et Zahia qui m'ont apporté sans interruption de l'énergie et de l'audace pour faire face à la vie quotidienne. Je les remercie pour leur présence et leur sacrifices inconditionnels et sans mesures. Je leur présente ma plus haute gratitude. Je ne suis que le reflet miroir de leur éducation, que Dieu les protèges.

À mes très chers frères Mohammed Saïd et Youva, que je leurs souhaite de grandes réussites.

À mon très cher mari Samir qui a beaucoup contribué dans l'élaboration de ce mémoire, que je lui dois tout.

À mon binôme Meriem à qui je souhaite bonne continuation.

À ma belle famille, ma famille, mes cousins et mes cousines.

À mes oncles et mes tantes.

À mon amie d'enfance Lynda et sa famille.

Sarah

Dédicaces

Je tiens à remercier le bon Dieu de m'avoir donné le courage afin d'accomplir ma tâche.

Je dédie ce modeste travail :

À mes parents. Aucun hommage ne pourrait être à la hauteur de l'amour dont ils ne cessent de me combler. Que dieu leur procure bonne santé et longue vie.

À celui que j'aime beaucoup et qui m'a soutenue tout au long de ce projet : Mon mari Hocine, Ma fille Amira, et bien sur à mes sœurs et frères.

À toute ma famille, et mes amis, et surtout mon binôme Sarah qui m'a beaucoup aidé.

À notre encadreur Mme BOURKACHE.

Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce projet soit possible, je vous dis merci.

Meriem

Liste des abréviations

- (AAP) Aide à l'Accession à la Propriété.
- (AADL) Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement.
- (ABEF) Association de Banque et des Établissements Financiers.
- (APL) Aide Populaire du Logement.
- (APC) Assemblé Populaire Communale.
- (BADR) Banque Algérienne de Développement Rural.
- (BDL) Banque de Développement Local.
- (BEA) Banque Extérieure d'Algérie.
- (BNA) Banque Nationale d'Algérie.
- (CAAR) Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
- (CAAT) Compagnie Algérienne des Assurances.
- (CASNOS) Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés.
- (CCA) Comité de Crédit Agence.
- (CCC) Comité Centrale du Crédit.
- (CCP) Compte Courant Postal.
- (CMCC) Crédit de mobilisation des créances commerciales
- (CNAS) Caisse Nationale d'Assurance Sociale.
- (CNEP) Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance.
- (CNES) Conseil National Économique et Social.
- (CNL) Caisse Nationale de Logement.
- (CNMA) Caisse Nationale Mutuelle Agricole.
- (CPA) Crédit Populaire D'Algérie.
- (CPT) Compte de Placement à Terme.
- (CTC) contrôle technique de construction
- (CR) Capacité de Remboursement
- (CRC) Comité Régional de Crédit
- (DA) Dinar Algérien.
- (DAB) Distributeur Automatique de Billets.
- (DAS) Déclaration Annuelle des Salaires.
- (DAT) Dépôt à Terme.
- (DR) Durée de Remboursement.
- (ENPI) l'Entreprise Nationale de Promotion Immobilière

(EPE) Entreprise Publique Économique.
(EPIC) Établissement Public à Caractère Industriel et Commercial.
(EPLF) Entreprise de Promotion du Logement Familial.
(FGCMPI) Fonds de Garantie de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.
(LAC) Lettre d'Autorisation de Crédit.
(LEL) Livret Épargne Logement.
(LEP) Livret Épargne Populaire.
(LSP) Logement Social Participatif.
(LPA) Logement Promotionnel Aidé.
(LPL) logements public locatif
(LPP) Logement Promotionnel Public.
(MHU) Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.
(MC) Montant du Crédit.
(MDN) Ministère de la défense nationale
(PEL) Prêt Épargne Logement.
(SAA) Société Algérienne des Assurances.
(SARL) Société à Responsabilités Limitées.
(SATIM) Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique.
(SGCI) Société de Garantie des Crédits Immobiliers.
(SNMG) Salaire National Minimum Garantie.
(SPA) Société Par Action.
(SRH) Société de Refinancement Hypothécaire.
(TCR) Tableau des Comptes de Résultat.
(TOL) Taux d'Occupation de Logement.
(VSP) Vente sur Plan.
(VT) Valeur Tabulaire

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	2
CHAPITRE I : Notion de base sur la banque et les crédits.....	6
Introduction.....	6
Section 01 : Généralités sur la banque.....	6
Section 2 : Aspects théoriques sur les crédits.....	11
Section 03 : Les risques et les garanties lies aux crédits.....	20
Conclusion.....	29
CHAPITRE II : Le financement de l'immobilier en Algérie.....	31
Introduction.....	31
Section 01 : Le marché immobilier en Algérie.....	31
Section 02 : Le financement de crédit immobilier aux particuliers.....	45
Section 03 : Le financement de crédits immobiliers aux promoteurs.....	53
Conclusion.....	58
CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie.....	60
Introduction.....	60
Section 01: Analyse générale sur la situation de l'habitat en Algérie.....	61
Section 02 : Aperçu du marché du logement social en Algérie.....	79
Section 03 : Éléments d'une nouvelle politique de financement de l'habitat.....	86
Conclusion.....	93
Conclusion générale.....	95
Bibliographie.....	98
Liste des illustrations.....	103
Table des matières.....	105

Introduction générale

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur prisé des investisseurs mais un secteur stratégique pour les États et les gouvernements car en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaissent des germes d'une explosion sociale.

A l'inverse, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal vie des populations, l'un des objectifs primordiaux de la politique de l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de propriété du logement familial, proclamé par la charte nationale et ensuite par la constitution.

Le financement et la réalisation du logement constitue l'une des préoccupations majeures pour l'état algérien, un véritable défi vu la rapidité et la croissance démographique et les exigences des citoyens en matière du logement. Cela impose à l'état algérien de multiplier ses actions pour le développement du secteur immobilier et de se soucier de l'efficacité de son financement pour satisfaire cette demande et réduire son déficit par apport à l'offre.

En Algérie, la politique du « droit au logement » a rapidement disparu escomptée d'une part, par la forte demande qui caractérise le marché immobilier (déficit global du logement En Algérie, la politique du « droit au logement » a rapidement disparu escomptée d'une part, par la forte demande qui caractérise le marché immobilier, aggravée par un taux d'accroissement de la population et d'autre part, par le rythme de construction de logement progressif certes mais toujours insuffisant.

Le financement de ces besoins se concrétise par le crédit qui représente l'opération de base de l'activité bancaire.

Parmi la banque algérienne figure la Caisse National d'épargne et de prévoyance, CNEP qui est appelé à jouer pleinement son rôle dans le développement économique de notre pays. Par ailleurs son avenir dépend de sa capacité à soutenir la concurrence dans un environnement bancaire en pleine évolution comme elle poursuit le processus de modernisation et de diversification des produits offerts à la clientèle.

Choix et intérêt du sujet

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons :

- Sujet en rapport avec le stage de scolarité, un emploi futur ou une formation postée qu'on souhaite intégrer ;
- Élargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique ;
- Apporter des réponses liées à notre problématique.

Problématique de recherche

A cet égard, la problématique de cette étude s'articule sur la question centrale suivante :

Comment se fait le financement bancaire d'un crédit immobilier et quelle est la situation de l'immobilier en Algérie ?

Afin de mieux cerner cette problématique, nous avons établi les sous questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ?
- Quelles sont les caractéristiques des crédits immobiliers et les risques qu'y sont liés ?
- Quelle est la situation de l'immobilier en Algérie ?

Objectif de la recherche

L'objet de notre travail est de savoir l'importance et comprendre le mécanisme et le fonctionnement du financement de l'immobilier en Algérie.

Hypothèses de recherche

Afin de répondre aux questions suscitées par notre sujet, nous avons émis les hypothèses suivantes:

- Pendant l'octroi des crédits la Banque rencontre plusieurs risques liés à ces derniers.
- L'analyse générale sur l'habitat en Algérie.

Méthodologie de recherche

Afin de répondre à notre principale question, nous avons fait recours à une approche descriptive documentaire en consultant différentes sources d'informations (ouvrages, articles de journaux, sites internet, mémoires de fin d'études, ...).

Plan de recherche

Pour aborder ce sujet nous avons jugé favorable de subdiviser notre étude en trois chapitres :

Le premier chapitre, traitera notion de base sur la Banque et les crédits, il est subdivisé en trois sections qui ont été consacrées respectivement aux :

- Généralités sur la Banque ;
- Aspects théoriques sur les crédits ;
- Les risques et les garanties liés aux crédits ;

Le second chapitre, sera consacré aux financement de l'immobilier en Algérie, et sera divisé aussi en trois sections :

- Le marché immobilier en Algérie ;
- Le financement de crédit immobilier aux particuliers ;
- Le financement de crédit immobilier aux promoteurs ;

Le troisième chapitre traitera l'analyse de la situation de l'immobilier en Algérie, et sera divisé en trois sections :

- Analyse générale sur la situation de l'habitat en Algérie ;
- Aperçu du marché du logement social en Algérie ;
- Éléments d'une nouvelle politique de financement de l'habitat.

***CHAPITRE I : Notion
de base sur la banque
et les crédits***

Introduction

La banque est un établissement de crédits ayant pour but principal de procurer des services financiers aux particuliers et aux professionnels. La banque se trouve ainsi au centre de la création monétaire par l'octroi de crédits et ceci en transformant des ressources à court terme en emplois à long terme. Elle assure ainsi la défaillance de contrepartie emprunteuse.

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

Section 01 : Généralités sur la banque

1.1. Définition de la banque

D'après GARSUAULT et PRIAMI les banques sont : « des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôts, des fonds publics qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières.

La Banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant (interposant) son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier notamment), c'est le phénomène désintermédiation »¹.

1.1.2. Le rôle de la banque

Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers variés, au premier rang des quels figure d'autrui. Leur succès dépend, naturellement, de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif.

¹ GARSUAULT P. et PRIAMI S. : « La banque: fonctionnement et stratégies », Edition Economica:2ème éd, Paris, 1997, p. 28.

On peut déterminer le rôle d'une banque et qui se résume en cinq points¹ :

- Traiter toutes les opérations d'escompte de crédit, d'échange et de trésorerie (toutes les opérations financières) ;
- Négocier ou émettre des emprunts ;
- Participer à la collecte de l'épargne ;
- Recevoir de fond en compte courant ;
- Effectuer des prêts.

1.2. Typologies des banques

On recense plusieurs formes d'organisation des banques : les banques centrales, les banques coopératives, les banques de dépôts et les banques d'investissements.

1.2.1. La banque centrale

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

- Assurer l'émission de la monnaie fiduciaire et contribuer ainsi à fixer les taux d'intérêt ;
- Superviser le fonctionnement des marchés financiers, assurer le respect des réglementations du risque (ratio de solvabilité) des institutions financières (en particulier des banques de dépôts) ;
- Jouer le rôle de prêteur en dernier ressort en cas de crise systémique.

Les banques centrales n'ont pas de rôles strictement identiques ou la même organisation dans tous les pays; elles peuvent notamment partager leurs pouvoirs avec d'autres institutions.²

1 IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de licence, option finance, université, d'Oran, 2008.

2 Collectif EPBI, S.HADDAD, B.GUENANE, Sous la direction de Mc BELAID « Comprendre la Banque : organisation et fonctionnement » , des éditions pages bleues, Collection Gestion/Banque, p. 11.

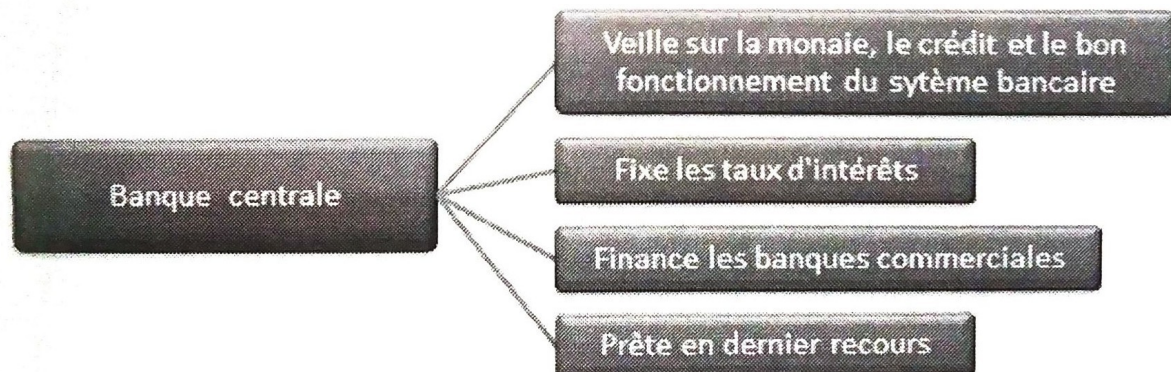


Schéma 01 : les fonctions de la banque centrale

1.2.2. La banque coopérative

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

La banque coopératives se caractérise par une gestion très décentralisée et locale et a pour atout de mieux connaître les besoins et les attentes de ses clients. C'est un acteur du développement durable et de la responsabilité sociale comme la lutte pour l'emploi et contre l'exclusion sociale. Nous citons en exemple de banque coopérative, la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP), la Banque de Développement Local (BDL).¹

1.2.3. Les banques de dépôts

Elles gèrent l'argent des particuliers et des petites entreprises (banque de détail) ou des grandes entreprises (banque d'affaires).

Les banques de dépôts reçoivent l'argent de leurs clients qu'elles déposent sur des comptes. Elles gèrent ces dépôts et accordent des prêts.

¹ Collectif EPBI, S.HADDAD, B.GUENANE, Sous la direction de Mc BELAID « Comprendre la Banque : organisation et fonctionnement », des éditions pages bleues, Collection Gestion/Banque, p. 10.

1.2.3.1. La banque de détail

Elle s'adresse à une clientèle individuelle, les particuliers et les professions libérales. Elle cherche à construire une relation durable avec le client. Ses activités sont : les crédits, les produits de placement, les produits spécialisés comme l'assurance.

1.2.3.2. La banque d'affaires

Elle a pour rôle de financer les entreprises de moyenne et grande taille. C'est une banque dite de « Capitaux à long terme » qui sont des crédits à long terme, des prises de participation dans les entreprises.¹

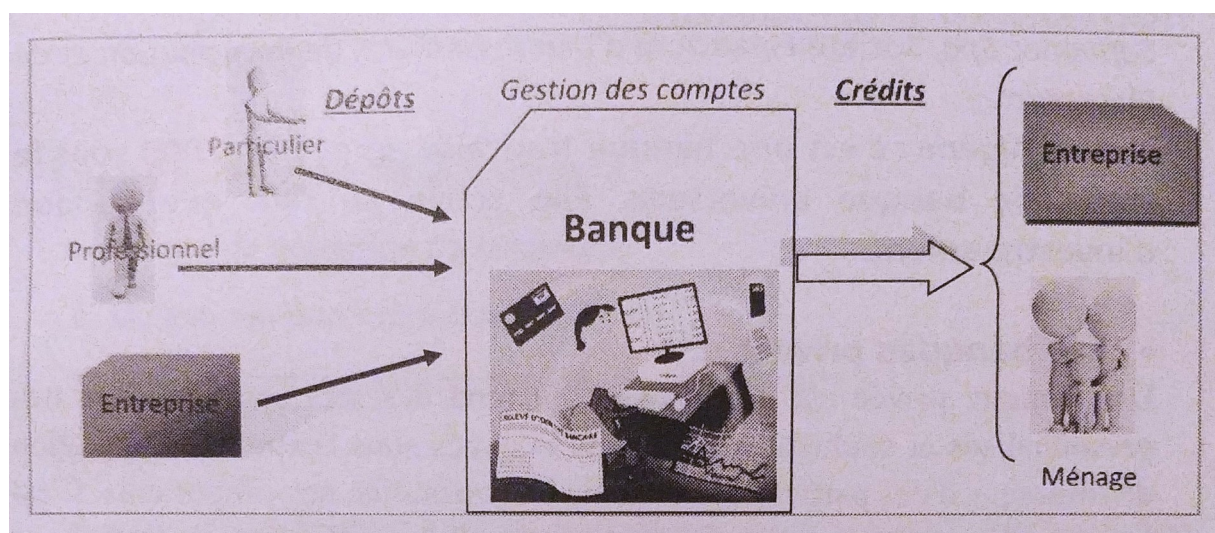


Schéma 02 : fonctionnement d'une banque de dépôts

1.2.4. Les banques d'investissement

Une banque d'investissement est une banque, ou une division de la banque, qui rassemble l'ensemble des activités de conseil, d'intermédiation et d'exécution ayant trait aux opérations dites de haut de bilan (introduction en Bourse, émission de dette, fusion/acquisition) de grands clients corporate (entreprises, investisseurs, mais aussi États...). Ces activités sont généralement scindées en entités distinctes, habituellement désignées par des anglicismes : les opérations de Corporate Finance (finance d'entreprise), de Global Capital Markets (marchés financiers), et de Structured Finance (opérations de financement).

1 Collectif EPBI, S.HADDAD, B.GUENANE, Sous la direction de Mc BELAID « Comprendre la Banque : organisation et fonctionnement », des éditions pages bleues, Collection Gestion/Banque, p. 14.

On différencie parfois la banque d'investissement (*investment banking* en anglais) de la banque d'affaires (*corporate banking*) en attribuant à la première les activités de marchés et à la seconde celles de finance d'entreprise.¹

1.3. Les fonctions de la banque

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de monnaies.

La première des fonctions de la banque, la plus concrète, c'est celle de **gérer les moyens de paiement**.

Longtemps réservée aux banques classiques (établissements de crédit), cette fonction peut, depuis peu, être assurée par des établissements de paiement, qui sont également agréés par les autorités de supervision.

Autre fonction, celle **d'assurer la sécurité des transactions financières** malgré la dématérialisation des titres. Il faut que le vendeur soit bien payé pour le titre vendu, l'acheteur débité pour l'achat et les titres en sécurité.

Troisième grande fonction, celle **d'accorder des crédits**. En France, l'activité de crédit est très encadrée et ne peut être exercée que par quelques établissements habilités et selon des modalités elles aussi contrôlées.

Quatrième rôle des banques : **drainer l'épargne**. Les banques mettent en relation les agents à capacité de financement (épargnants) et les agents à besoins de financement (emprunteurs).

Les banques n'ont pas le monopole de cette fonction mais elles sont de plus en plus présentes dans ce secteur, à la fois parce qu'elles distribuent des produits de plus en plus nombreux et variés et parce qu'elles sont organisées en groupes qui intègrent toutes les fonctions.

1 Collectif EPBI, S.HADDAD, B.GUENANE, Sous la direction de Mc BELAID « Comprendre la Banque : organisation et fonctionnement », des éditions pages bleues, Collection Gestion/Banque, p. 15.

Cinquième rôle très important, lié au précédent : pour gérer votre épargne, la banque sert **d'intermédiaire sur les marchés financiers**.¹

Enfin, dernière grande fonction assumée par les banques : **le conseil**. Il faut distinguer **le conseil aux particuliers** et **le conseil aux entreprises**. Les banques appelées « banques d'investissement » se concentrent principalement sur le conseil aux entreprises (introductions en bourse, placement d'obligations...)

Section 2 : Aspects théoriques sur les crédits

2.1. Définition du crédit et son rôle

2.1.1. Définition du crédit

Le mot crédit vient du latin « crédere » qui signifie « faire confiance », la confiance est la base de toute décision de crédit

2.1.1.1. Définition juridique du crédit

Le crédit, au sens de l'article 32 de la loi bancaire algérienne du 19 août 1986 est « tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique, ou de contracter pour de celle-ci un engagement par signature ».²

2.1.1.2. Définition économique du crédit

Un banquier appelle opération de crédit, « toute opération par laquelle faisant confiance à son client, il accorde à celui-ci le concours de ces capitaux ou de sa garanties ».³
« faire crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement à la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalant vous sera restituer dans un certain délai, le plus avec rémunération du service

1 La Banque www.lafinancepourtous.com

2 Code des banques algériennes 1986.

3 FERRONIERE J., opérations de banque, éd. Dalloz, Paris, 1979, p. 20.

rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même du service ». ¹

2.1.2. Rôle 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 tout les décalages entre les recettes et les dépenses quelques soit leurs origine. Le crédit joue un rôle considérables dans les économies modernes car il :²

- 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.

2.2. Les caractéristiques de crédit

Les quatre grandes caractéristiques du crédit sont :

2.2.1. La confiance

Le mot (crédit) vient du latin *credere* qui signifie : faire confiance, la confiance n'est pas mesurable et quantifiable. On peut faire confiance à une personne en raison de son honnêteté (vraie ou supposée), de sa prospérité future potentielle et du climat politico-économique, mais on peut se tromper.

2.2.2. Le temps

Le crédit est consenti pour un certain temps, une certaine durée, cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit : crédit à court terme, moyen ou à long terme.

1 BOUYACOUB Farouk, l'entreprise et le financement bancaire, éd. Casbah, Alger, 2000, p. 17.

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

2.2.3. Le risque

Le risque est une notion inséparable de l'idée de confiance, le banquier devra analyser minutieusement tous les risques de l'entreprise pour bien la connaître ses points forts, sur la base desquels il peut asseoir sa confiance et sa décision de crédit.¹

2.2.4. Le taux d'intérêt

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

2.2.4.1. Le taux d'intérêt fixe

Dans le prêt à taux fixe, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Les prêts à taux fixe présentent l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leur permettant de prévoir leurs trésoreries à long terme.

2.2.4.2. Le taux d'intérêt variable

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 variable peuvent faire bénéficier pour les clients, dans le cas, d'une éventuelle baisse du taux, mais aussi, ils peuvent être aux avantages du client en cas d'une hausse des taux qui peuvent engendrer un risque d'augmentation des intérêts à payer.²

2.3. Typologies de crédits bancaires

Les différents agents économiques (ménage, entreprise, etc.) éprouvent souvent des besoins de financement pour accomplir leurs fonctions de production, de commercialisations, de consommations. Pour les satisfaire, ces agents sollicitent fréquemment leur banquier pour bénéficier d'un appui financier, c'est-à-dire le crédit. Pour cela la banque offre divers types de crédits selon la durée, à savoir :

1 Mansouri Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie » éd Houma, Alger 2006.

2 DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

2.3.1. Les crédits d'exploitation

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

2.3.1.1. Les crédits par caisse

Sont considérés comme crédit par caisse à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme. Tout fois, on distingue deux grandes catégories.

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

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

- **La facilité de caisse** : elle finance les décalages de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues ¹ ;

- **Le découvert** : le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon argumentée et limitée dans le temps, sa durée est limitée à un an (01) au maximum éventuellement renouvelable² ;

- **Le crédit de compagne** : crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement ;

1 MEYSSONNIER F., « Banque: mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, p. 105.

2 KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.

- **Le crédit relais** : c'est une « forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis »¹ .

Il s'agit d'une augmentation du capital, d'une cession d'actif ou alors lorsque un accord de crédit est donné pour un investissement et ce que décaissement réel s'effectue mais celui-ci ne se matérialise pas immédiatement vu que des garanties soient recueillies.

- **Les crédits par caisse spécifiques** : Contrairement aux crédits globaux, qui finance un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifique finance un poste bien déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste de question, soit aux effets qu'ils occasionnent.

- **Avance sur marchandise** : ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au non de la banque, le client en contre partie recevra un récépissé « warrant » ;²

- **Avance sur marché public** : les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'État en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service. L'administration ne règle la livraison et/ou la pose des fournitures, objet d'un marché, qu'après service rendu et constaté et avec du retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'État peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le biais de nantissement du marché ;

- **Avances sur factures** : l'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans ce cas, la banque doit assurer l'exigibilité de la créance et la solvabilité de l'entreprise ;

1 BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, p. 235.

2 Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.

- **L'escompte commercial** : l'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit ;³

- **L'affacturage (factoring)** : est un procédé par lequel l'entreprise transfère des créances commerciales à un facteur (factor). Ce dernier, en général, un organisme financier spécialisé, paye à l'entreprise ses créances en retenant une commission et prend en charge le recouvrement de la créance auprès du client de l'entreprise. Ce procédé de mobilisation des créances est comparable au crédit de mobilisation des créances commerciales (C.M.C.C.) ou à l'escompte.

Le transfert des créances peut être total ou partiel. Dans cette dernière hypothèse le facteur sélectionnera les créances qui lui paraissent le plus facilement solvable.²

2.3.1.2. Les crédits par signature

Appelés, également, crédits indirects, ne nécessitent pas un décaissement de fonds, la banque fait que prêter sa signature en s'engageant à honorer une dette de son client en cas de sa défaillance. Ce type de crédit représente un double avantage pour le client et la banque.

- **La banque** : se trouve subrogée dans les droits et privilèges du créancier principal.
- **L'entreprise** : différer certains paiements exigés, immédiatement, accélérant la rentrée de fonds.

Il existe plusieurs types de crédits par signature, à savoir :

- **L'aval** : Au sens de l'article 409 du code de commerce, l'aval est un « engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé » ;³

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

2 Patrice VIZZAVONA, « Gestion financière, analyse financière, analyse prévisionnelle », 9ème édition BERTI, Alger, 1999, p. 405.

3 L'article 409 du code de commerce.

- **Les cautionnements** : c'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds ;
- **L'acceptation** : c'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

2.3.2. Les crédits d'investissement

Le crédit d'investissement est un crédit qui destiné à financer l'actif immobilier à une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen ou long terme, on distingue trois (03) formes de crédits d'investissement, à savoir : crédit à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing).

2.3.2.1. Les crédits à moyen terme

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux (02) ans à sept (07) ans. Il est, essentiellement accordé pour l'acquisition de bien d'équipement amortissable entre huit (08) et dix (10) ans. Il permet de financer le matériel, outillages et certaines constructions de faible coût dont ont besoin les sociétés industrielles.¹

2.3.2.2. Les crédits à long terme

Le crédit à long terme finance des immobilisations lourdes et des constructions destinées à financer les immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, etc.) et l'actif incorporel (le fond de commerce).

1 BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, p. 251.

2.3.2.3. *Le crédit-bail (leasing)*

Le crédit bail est un moyen de financement le plus utilisé en matière d'investissement.

Deux raisons principales entraînent cette préférence :

- Le règlement d'un loyer est financièrement plus léger que le coût de l'investissement ;
- Le loyer de crédit bail est fiscalement déductible alors que pour un emprunt, seuls les frais financiers peuvent être déduits des impôts.

Le principe de crédit bail est simple: un contrat est conclu entre un locataire et un loueur qui reste propriétaire de l'objet jusqu'à la levée de l'option d'achat. Le locataire paiera au loueur un loyer et rachètera en terminaison le bien loué pour une somme très faible. Le loyer est élevé car il intègre le remboursement théorique du capital et les intérêts mais présente l'avantage de déductibilité fiscale.

Le contrat de crédit bail peut porter sur des biens mobiliers et immobiliers.¹

- **Le crédit-bail mobilier**

il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicité. Celle-ci demeure propriétaire du bien ;

- **Le crédit-bail immobilier** : il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel acheté ou construit par une société du crédit-bail immobilier qui est en demeure propriétaire cette opération permet au locataire de devenir propriétaire en fin de ce contrat de tout en partie du bien loué.

2.3.3. Les Crédits finançant le commerce extérieur

Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de leur économie, tous les pays du monde entretiennent des relations commerciales avec l'extérieur. La croissance continue de ces relations, qui se matérialisent par des échanges de différentes natures, a amené les banques à s'appliquer d'avantage afin de contribuer au développement et d'en tirer profit.

1 Patrice VIZZAVONA, « Gestion financière, analyse financière, analyse prévisionnelle », 9ème édition BERTI, Alger, 1999, p. 399.

Dans ce cadre, les banques mettent en place diverses techniques qui sont destinées à financer, soit les importations ou les exportations.

2.3.3.1. Le financement des importations

Les banques interviennent pour faciliter la réalisation des opérations d'importation par des techniques de financement des importations qui sont :

- **L'encaissement documentaire** : est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'expédition, le règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite ;
- **Le crédit documentaire** : est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.¹

2.3.3.2. Le financement des exportations

Il existe plusieurs formes de crédit, en matière de financement des exportations, à savoir :

- **Le crédit fournisseur** : est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger ;²
- **Le crédit acheteur** : est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur.³

1 BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, p. 271.

2 MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001, p. 580.

3 LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2003, p. 680.

2.3.4. Les crédits aux particuliers

Les particuliers rencontrent des difficultés financières qui les empêchent de réaliser les projets envisagés. Pour remédier à ce manque, la banque leur offre des crédits avec intérêts. Les institutions financières qui accordent ce type de crédit sont en extension et cela pour permettre aux particuliers d'acquérir des biens meubles ou immeubles.

2.3.4.1. Les crédits à la consommation

Ce type de crédit est destiné aux particuliers dans le but de leur permettre d'acquérir des biens de consommation durables (automobile, équipement de la maison, etc.), avec une activité stable et un revenu régulier.

2.3.4.2. Les crédits immobiliers

Le crédit immobilier est un prêt à long terme octroyé aux particuliers, ces crédits peuvent être accordés pour toutes les opérations immobilières : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire et résidence de l'emprunteur.

Section 03 : Les risques et les garanties liés aux crédits

Les domaines d'activités des banques se sont fortement étendus et les produits offerts largement abondants, les attentes des clients sont devenues plus élevées. De ce fait, la pression sur le secteur bancaire devient plus forte. Ainsi, pour suivre ces attentes et assurer leur croissance, les banques doivent sans cesse augmenter leur valeur ajoutée, tout en minimisant les coûts et les risques. Néanmoins, les risques du crédit bancaire sont complexes et multiples et ne peuvent faire l'objet d'une prédiction ou d'une planification préalable, car ils dépendent généralement du comportement du client et de l'évolution du marché.

3.1. Définition du risque de crédit bancaire

Le risque est lié à la survenance d'un événement que l'on ne peut prévoir qui a des conséquences importantes sur le bilan de la banque. Le risque bancaire peut se définir comme: «l'incertitude temporelle d'un événement, ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque».¹

1 Bessis J. : « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » ; Edition Dalloz ; Paris ; 1995 ; p. 13.

« Le risque est partout présent dans la vie quotidienne. Il a toujours fait l'objet d'une grande attention dans les banques. En effet, les métiers bancaires sont générateurs de risques variés et la banque ressemble de plus à une machine à risques. Elle prend des risques, elle les transforme et elle les incorpore aux services et aux produits bancaires ». ¹

Le terme "risque" désigne les inconvénients, les difficultés et les dangers plus ou moins probables. Le risque désigne l'impossibilité, de la part de l'emprunteur, d'effectuer le remboursement, ce qui entraîne notamment la perte du capital prêté. Le risque de crédit est le premier des risques auquel est confronté un établissement financier. Il désigne « le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations, le risque de crédit est critique, car le défaut d'un petit nombre de clients importants peut suffire à mettre en grave difficulté un établissement de crédit ». ²

Autrement dit, il s'agit du risque de perte en cas de défaillance de l'emprunteur ou de non-paiement. Le défaut peut être constaté selon l'un des trois critères suivants :

- Exigence de doute sur la capacité de l'emprunteur à rembourser ses engagements.
- Constitution de provisions spécifiques, abondons de créance, restructuration.
- Existence d'impayés constatés (3 mois pour les crédits à court terme et 6 mois pour les crédits à long terme). ³

3.2. Typologies des risques

Les risques bancaires sont multiples. Il faut savoir les définir pour les différencier et les répertorier, a fin de pouvoir les mesurer et les gérer. Dans ce point, nous allons nous intéresser aux différents risques inhérents à l'activité bancaire.

3.2.1. Les risques économiques

Nous pouvons distinguer plusieurs types des risques économiques :

1 RISQUES B.L," marché monétaire", Edition Vuibert entreprise, paris, 1992, p. 5.

2 BESSIS JOEL," gestion des risques et gestion actifs-passif des banques", Edition Dalloz, 1995, p. 15.

3 DESMICHT. François, "pratique de l'activité bancaire", Edition Dunod, 2004, p. 161.

3.2.1.1. Le risque de contrepartie

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque. Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages.

Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés.¹

a. Le risque crédit

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis. Les causes d'insolvabilité sont multiples et peuvent être regroupées en quatre (04) catégories :

- **Le risque général** : dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité ;
- **Le risque professionnel** : ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de fabrication, de contraction de la demande, de surcapacité structurelle de concurrence des produits à moindre coûts ;
- **Le risque propre à l'emprunteur** : l'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner ;
- **Le risque pays** : ce risque appelé aussi, risque souverain s'est développé surtout depuis les années 80. Il est lié à la probabilité de non paiement des créances par les débiteurs résidents dans des pays « jugés à risque » (comme des pays en situation politique ou économique délicate ou victime d'une catastrophe naturelle). Ce risque

1 « COUSSERGUES » « la banque ; structure : marche ; gestion » édition DALLOZ ; Paris 1996.

se manifeste aussi, dans le cas où l'emprunteur est solvable alors que son pays est en état de faillite monétaire, c'est-à-dire qu'il ne peut pas faire face au service de la dette.

b. Le risque de marché

Le risque du marché résulte de la variation, fluctuation et volatilité des rendements, des taux intérêts, de cours de change ou des valeurs des différents actifs. Ainsi, la volatilité non anticipée au niveau des prix des actifs, des cours de change, des taux d'intérêts ou de rendement peut être à l'origine des ces risques.

De plus, il y'a lieu de mentionner que la réduction des degrés de liquidité des actifs ou des instruments financiers est aussi source de risque de taux. Le risque de marché englobe aussi bien, le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change.¹

3.2.1.2. Le risque de liquidité

Il s'agit du risque le plus important pour un établissement bancaire qui se matérialise en générale par une course au guichet des épargnants pour retirer leur épargne suite à une rumeur de non solvabilité par exemple.²

3.2.1.3. Le risque de change

Un établissement international a des activités dans différents pays et publie un bilan dans une seule devise. Son résultat est donc sujet aux fluctuations des taux de change de la monnaie nationale par rapport aux monnaies étrangères dans lequel les prêts sont libelles. En conséquent une hausse du cours se traduit par un gain de change, et une baisse du cours se traduit par une perte de change.³

3.2.1.4. Le risque de taux d'intérêt

C'est le risque de voir les résultats de la banque affectés défavorablement par les mouvements de taux d'intérêt.⁴ Il concerne deux types d'opérations, les opérations d'intermédiation et les opérations de marché.

1 HADDOUCHE N. et MEZIANI S., « Les nouvelles approches pour la maîtrise des risques de l'octroi du crédit bancaire », mémoire de master, option comptabilité, contrôle et audit, université de Bejaia, 2014.

2 Vivien BRUNEL, « Gestion des risques et risque de crédit », This version : january 28, 2008, P. 4.

3 Vivien BRUNEL, « Gestion des risques et risque de crédit », This version : january 28, 2008, p. 5.

4 Vivien BRUNEL, « Gestion des risques et risque de crédit », This version : january 28, 2008, p. 17.

- **Les opérations d'intermédiation** qui présentent un risque dû à la différence de maturité et de nature de taux d'intérêt existant entre l'actif et le passif. Ce risque se matérialise, par exemple, quand un établissement qui se refinance à court terme à taux fixe ;
- **Les opérations de marché** peuvent également comporter un risque de taux volontairement encouru sur la base des anticipations qui sont faites.

3.2.1.5. Le risque de solvabilité

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme «l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres ». Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.¹

3.2.1.6. Le risque opérationnel

Cette notion recouvre toute les erreurs de traitement qui peuvent survenir au cours de la vie d'un dossier, tels que déblocage de fonds avant que toute la documentation requise n'ait été réunie, saisie, erronée des conditions de crédit dans les systèmes de gestion, mauvaise identification des concours compromis.²

L'article 02 du règlement n°11-08 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers, le définit comme: " le risque résultant d'une inadaptation ou d'une défaillance imputable à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. Il inclut les risques de fraude interne et externe.

Il a été introduit par le comité de Bâle qui le définit, comme le risque de perte découlant des processus opérationnels, de procédures interne inadéquates ou non appliquées, des employés ou encore d'une défaillance des systèmes interne (informatique...), ou d'événements externes.

1 MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

2 AMROUCHE Rachid, "Régulation, risque et contrôle bancaire", Edition Bibliopolis, année, 2004, p. 118.

3.2.2 Autres risques

3.2.2.1. *Les risques techniques*

C'est de ne pas respecter les normes réglementaires et les conditions de crédit à savoir : l'objet à financer, le montant, la durée, modalité de remboursement...etc.

Pour faire face à ce type de risque la banque doit être vigilante et attentionnée durant toute la durée de vie de crédit.

3.2.2.2. *Les risques administratifs*

Pour une optimisation du service de crédit au sein d'une banque, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable.

Le risque administratif représente tout les éléments qui concernent la mise en place, le traitement et le suivi des dossiers des crédits immobiliers.

Pour faire face à ce risque il faut avoir :

- Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services, juridiques et contentieux, contrôle et comptabilité ;
- Faciliter la communication entre les différents services ;
- L'efficacité et la maîtrise de l'outil informatique.

3.2.2.3. *Les risques juridiques*

Ces risques concernent :¹

- **La rédaction des contrats** : lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signé par les différentes parties, la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération du crédit ;

1 MATHIEU, M. « l'exploitation bancaire et le risque crédit ».paris, Ed La revue banque, Editeur, 1996. p. 91.

- **L'hypothèque** : le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque, il doit s'assurer que :
 - Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué ;
 - S'assure de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;
 - L'acte de l'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété.
- **La valeur de l'hypothèque** : La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché et donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier, c'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois, si nécessaire, la valeur de sa garantie et cela toute au long de la durée de vie du crédit immobilier.¹

3.3. Les garanties liées aux crédits

3.3.1. Définition de garantie

Une garantie est « une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt ». ²

3.3.2. Typologie des garanties

On peut discerner deux grandes formes de garanties : les garanties personnelles, les garanties réelles.

3.3.2.1. Les garanties Personnelles

« Ils se portent le garant, une tierce personne physique ou morale, qui s'engage à le faire rembourser le prêteur au lieu de l'emprunteur en difficulté. La caution est un contrat écrit ». ³ Elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval.

1 BELTAS, A. « la nécessité de développer un marché des titres hypothécaires en Algérie ».2000, p. 22.

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

3 SergeBETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier » éd, Dunod, Paris, 2015, p. 53.

- **Le cautionnement**

L'article 644 du Code Civil algérien stipule : « le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».¹

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

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

- **Le cautionnement simple** : Dans ce cas, la caution peut requérir le bénéfice de discussion. Le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens ;
- **Le cautionnement solidaire** : Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution ;

- **L'aval**

Conformément à l'article 409 du Code de Commerce : « l'aval est l'engagement d'une personne à payer tout ou partie de créance généralement un effet de commerce »².

Il est exprimé par la mention « bon pour aval » ou toute autre mention équivalente sur le recto de l'effet suivie de la signature de l'avaliseur (avaliseur ou encore donner d'aval). Il peut être donné par un acte séparé. L'aval est un cautionnement solidaire, le donné d'aval ne peut invoquer ni le bénéfice de discussion ni le bénéfice de division.

3.3.2.2. Les garanties réelles

La banque a parfois des difficultés pour mettre en jeu les sûretés personnelles : problèmes généralement dus soit à l'insolvabilité de la personne garante, soit à un vice de forme lors de la constitution des dites sûretés.

Pour éviter que de tels incidents se produisent, le banquier devra recueillir d'autres garanties plus consistantes, et qu'il pourra réaliser en cas où le débiteur n'honore pas ses engagements, il

1 L'article 644 du Code Civil Algérien.

2 L'article 409 du Code de Commerce Algérien.

s'agit des sûretés réelles. Une garantie réelle est un élément d'actif, peut être mobilier. Ces garanties donnent donc au créancier un droit réel sur le bien, elles revêtent généralement deux formes selon la nature du bien donné en garantie à savoir :¹

3.3.2.2.1. Les garanties réelles immobilières « l'hypothèque »

Le contrat d'hypothèque est défini comme : « Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».

3.3.2.2. Le nantissement

Selon l'article 948 du Code Civile : « le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par référence aux créancier chorographique et aux créanciers inférieurs en rang ».²

Le nantissement peut être constitué pour garantie une créance conditionnelle, future, éventuelle, un crédit ouvert ou l'ouverture d'un compte courant, à condition que le montant de créance garantie ou le maximum qu'elle pourrait atteindre soit déterminé par l'acte constitutif.

Le nantissement est, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit. Il en dépend quant à sa validité et à son extinction.

3.3.2.3. Le droit rétention

Le droit rétention est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

1 Article 882 du code civil Algérien.

2 L'article 948 du Code Civil Algérien.

3.3.2.4. Les privilèges immobiliers spéciaux

Ce sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite le gage automobile. C'est un privilège spécial mobilier qui consiste à mettre en gage un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule.

3.4. Autre garanties

La banque peut collecter d'autres types de garanties, à savoir les garanties collectées; une délégation d'une assurance multirisques, des engagements de la part de client, etc. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Le banquier doit donc légitimement rechercher pour les différents crédits les garanties adoptées à leurs durées, si la garantie ne peut pas suffire à elle seule, à permettre l'octroi d'un crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer des garanties.

Conclusion

On conclut que le risque bancaire est inséparable du crédit, car il y a toujours possibilité d'existence de différents risques liés à toutes opération de crédit. Les causes de ce risque peuvent provenir du client lui-même du secteur d'activité ou bien du pays.

Ces différents risques affectent l'activité bancaire et perturbent son fonctionnement en créant un déséquilibre dans sa trésorerie.

La garantie est en évidence, par le diagnostic économique et financier et par l'étude du risque bancaire qui est faite préalablement à tout octroi de crédit. Elle est donc l'élément déterminant et le fondement même de l'acte de confiance que suppose le crédit.

***CHAPITRE II : Le
financement de
l'immobilier
en Algérie***

Introduction

En Algérie, le crédit immobilier est le principal moteur du secteur immobilier algérien, puisqu'en contractant un prêt immobilier pour l'acquisition d'une propriété algérienne, le consommateur ne sera plus locataire et économisera ainsi des loyers payés à ses anciens loueurs.

Le prêt immobilier est devenu l'un des principaux produits financiers algériens, ceci s'applique aussi bien au financement du résidentiel qu'également au crédit immobilier commercial algérien. L'emprunt immobilier contribue lourdement à la promotion immobilière et à la construction de logements et fait profiter les futurs propriétaires algériens, car il leur permet d'acquérir un logement en Algérie même s'ils ne sont pas résidents et s'ils habitent à l'étranger.

C'est un prêt dont l'objet est lié à l'acquisition l'aménagement ou la construction d'un bien immobilier. Ce prêt est mis en amortissement dès que les fonds ont été débloqués, il existe aussi des cas spécifiques de déblocage partiel, de période de différé.

Dans ce chapitre, nous consacrons la première section pour la présentation de marché immobilier en Algérie, ainsi que le financement de crédit immobilier aux particuliers, et aux promoteurs.

Section 01 : Le marché immobilier en Algérie

Nous allons exposer dans cette section quelques notions relatives au marché immobilier, d'abord il y a lieu de détailler l'élément essentiel de ses échanges qui ne peut être que le bien immobilier. Ensuite nous allons aborder le marché immobilier et sa segmentation.

1.1. Définition du bien immobilier

« L'immobilier est d'abord une réalité matérielle, physique. C'est une construction avec des fondations sur terrain. Une construction sans fondation comme un mobile home, n'est pas un bien immobilier. Concrètement un bien immobilier est un bien dont la

construction nécessite l'octroi d'un permis de construire ou de bâtir ou encore d'un permis d'urbanisme.

Il est donc localisé et cette localisation est quasiment définitive car, par définition on ne déplace pas, ou alors très difficilement, un bien immobilier ».¹

1.2. Les caractéristiques du bien immobilier ²

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 l'information.

1.2.1. La durabilité

Le bien immobilier est caractérisé par une très longue durée de vie économique, ainsi que l'importance du coût, ce qui implique que son financement se fait à long terme avec une durée de remboursement assez longue du crédit immobilier.

1.2.2. L'immobilité

Par définition le bien immobilier est un bien qui ne peut être déplacé sans détérioration, ce qui explique la relation entre le prix de l'immeuble et le prix du foncier (l'endroit où il se trouve). Cette caractéristique d'immobilité 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

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

1 Didier Cornuel, « économie immobilière et des politiques du logement », 1ère édition De Boeck supérieurs. A., 2013, p. 2.

2 JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009, p. 41.

1.3. Autres caractéristiques

En plus des caractéristiques principales, on peut citer :

- Le bien immobilier comme un actif peu liquide et les coûts de transaction sont très élevés ;
- L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

1.4. Typologie des biens immobiliers ¹

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

1.4.1. L'immobilier résidentiel

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

On y trouve essentiellement :

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

1.4.1.a- Le logement

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

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

1.4.1.b- Les résidences avec services

Ce sont des habitations où logent 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.

1.4.1.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.

1.4.2. L'immobilier professionnel

Il regroupe tous les biens à usage professionnel, on y trouve essentiellement :

- **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, super marchés.

1.4.3. Autre types d'immobiliers

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

1.5. Marché immobilier en Algérie

1.5.1. Définition du marché immobilier

On peut définir le marché immobilier comme étant un lieu de rencontre à un instant donné de la volonté des consommateurs exprimé par leur demande et des désirs des producteurs exprimés par leur offre de logement.¹

1.5.2. Les intervenants sur le marché immobilier ²

Jusqu'à la fin des années 1980, l'état était le seul intervenant sur le marché immobilier. Après les réformes entreprises, le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement, et la commercialisation. Cette opération est répartie entre différents intervenants.

1.5.2.1. 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, le processus de l'opération immobilière (production, financement, commercialisation) est reparti entre différents intervenants.

1.5.2.1.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 :

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

1 SEGAUD (M), BANVALET (C), BRUN (J) ; « Logement et habitat ; l'état des savoirs » ; Edition, la découverte, Paris, 1998, p. 37.

2 SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, p. 30.

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).

1.5.2.1.b- Le maître d'œuvre¹

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

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

1.5.2.1.c- L'entreprise de réalisation

C'est une personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain. Cette réalisation doit se faire conformément aux plans, préalablement, établis par le maître d'œuvre et suivant les conditions des contrats avec le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre.

1.5.2.1.d- Le promoteur

Il peut être toute personne physique ou morale qui prend l'initiative de réaliser des programmes immobiliers. On distingue deux (02) catégories de promoteur, à savoir :

1.5.2.1.d.1- Promoteur publics

Ils interviennent dans le cadre de la politique du logement social menée par l'État, ainsi que le logement promotionnel.

1.5.2.1.d.2- Promoteur privés

Il s'agit des promoteurs nationaux ou étrangers qui se sont intéressés au domaine de la construction, qui travaillent pour leurs propres comptes et qui participe dans la production de l'immobilier.

1 Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012.

1.5.2.2. Les intervenants permanents

1.5.2.2.a- L'arpenteur géométrique

Il a pour rôle la préparation d'un document qui contient les coordonnées géométriques du terrain.

1.5.2.2.b- L'expert immobilier ¹

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

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

1.5.2.2.c- Le notaire

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

- Rédiger la promesse de vente ;
- Établir l'acte de vente et l'acte hypothécaire ;
- Examiner les titres ; - faire signer les paries ;
- Enregistrer la garante ;
- Fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

1.5.2.2.d- L'Assemblée Populaire Communale (APC)

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

1.5.2.2.e- La conservation foncière

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

1 Jean-Jacques, EORTUNAT, CHRISTEL, Jean.Varnet, « lexique pratique du financement de l'immobilier ».Paris, revu bancaire, édition, 2003, p. 74.

1.5.3. Autres intervenants

1.5.3.a- Établissements prêteurs

Les banques, Établissements 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 eu en mettant en place 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 Ouvres Sociales (F.N.P.O.S).

1.5.3.b- Les organismes de contrôle

L'État a mis en place des organismes de contrôle dans le but de vérifier la conformité des travaux avec les normes universelles.

En Algérie, le principal organisme de contrôle est le contrôle technique de construction (CTC), qui est un établissement public à caractère industriel et commercial, crée par l'ordonnance n° 71-85 bis du 29 décembre 1971 puis restructuré par le décret n°86-208 du 19 août 1986.

1.5.4. Segmentation du marché immobilier

On peut distinguer deux (02) marchés immobiliers, à savoir :

1.5.4.a- Le marché primaire

Est considéré « comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane, essentiellement, des promoteurs publics ».¹

1.5.4.b- Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens, préalablement, vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont, essentiellement, les particuliers et les agences de placement immobilier.

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

1.5.5. Le nouveau cadre institution de financement de l'immobilier¹

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sûr du Trésor Public. L'État se devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité. Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

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

1.5.5.1. La caisse nationale de logement (CNL)²

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, créée par le décret n° 91-145 du 12 mars 1991, modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.

1.5.5.1.2. 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'État, 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 :

1 Loger les pauvres dans les villes africains, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010.

2 Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers »,2012. p. 58.

CHAPITRE II : Le financement de l'immobilier en Algérie

- 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.

1.5.5.1.3. 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.

1.5.5.1.4. L'aide à l'accession à la propriété (AAP)

Est une aide financière directe non remboursable, octroyée par l'Etat et servie par la CNL. Encadrée par le décret exécutif n° 94-308 du 4 octobre 1994 modifié et complété par celui de 9 avril 2002. Elle est destinée à la construction d'un logement qui peut s'effectuer à titre individuel.

L'accès à cette aide financière est réservé aux postulants :

- N'ayant pas bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou d'une aide de l'État destinée au logement ;
- Ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- Justifiant d'un revenu mensuel inférieure ou égal à cinq (5) fois le SNGM ;

CHAPITRE II : Le financement de l'immobilier en Algérie

- Désireux d'acquérir, ou de construire un logement dont le prix d'acquisition ou le coût de réalisation ne dépasse pas quatre (4) fois le montant maximum de l'aide financière, soit actuellement 2. 000.000 DA ;

Conformément à l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, le niveau de l'aide est fixé en fonction du revenu du ménage comme suit :

Tableau n°1 : les montants de l'aide à l'accession à la propriété (APP), en fonction de revenu du ménage

Catégorie	Revenu du ménage	Montant de l'aide
Première catégorie	Revenu \leq 25.000	500. 000 DA
Deuxième catégorie	25.000DA < Revenu \leq 40.000DA	450. 000 DA
Troisième catégorie	40. 000DA < Revenu \leq 50. 000DA	400. 000 DA

Source : D'après l'arrêté interministériel du 09 avril 2002.

1.5.5.1.5. La convention CNL-Banque

Afin de faciliter et développer la procédure de l'APP de nombreuses conventions ont été signés entre la CNL et les banques. Ces conventions ont abouti à la création du « guichet unique » ce dernier consiste à faciliter les démarches du citoyen désireux d'acquérir un logement neuf, en mettant à ça disposition un interlocuteur unique ; qui lui facilitera la procédure de l'acquisition d'un logement.

1.5.5.2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilier est une « mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle constitue à garantir les paiements

effectués au profit des promoteurs immobilier sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans ».¹

1.5.5.2.1. Les garanties du FGCMPI

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

Le fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances qu'il a versé après la réalisation d'un des événements suivants :

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par les héritiers ;
- La disparition, constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée par une autorité judiciaire ou une autorité administrative compétente en la matière ;
- L'escroquerie dûment constaté par les autorités judiciaires.

1.5.5.3. La Société de Garantie de Crédit Immobilier (SGCI)

La SGCI est une « société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse »²

Elle offre aux prêteurs immobiliers :³

- Une garantie simple (couvrant l'insolvabilité définitive de l'emprunteur) ;
- Une garantie totale (destinée à couvrir l'insolvabilité momentanée, retard dans les paiements), avec subrogation aux droits hypothécaires. La réalisation ou mise en jeu de la garantie hypothécaire pouvant se faire, au choix du prêteur assuré par ce dernier suite à une subrogation par la SGCI..

1 Article 11, Décret législatif N° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilier.

2 www.sgci.dz

3 Catalogue de la convention société de garantie du crédit immobilier.

La SGCI peut aussi prendre en charge l'assurance décès et invalidité absolue de l'emprunteur ainsi que l'assurance incendie relative aux biens immobiliers.

1.5.5.4. La Société de Refinancement Hypothécaires (SRH)

Créée le 27 novembre 1997, la société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier, agréé par la Banque d'Algérie, qui a le statut d'une Entreprise Publique Économique (EPE), société par actions (SPA), dotée d'un capital de 3.290.000.000 DA, augmenté à 4.165.000.000 DA en 2003, de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA.¹

Les actions de la SRH sont réparties sur les neuf détenteurs suivants :

- Le trésor public : 254 actions, soit 1270 millions de DA ;
- La BNA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- La BEA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- Le CPA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- La CNEP : 76 actions, soit 380 millions de DA ;
- La BADR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La CAAR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La SAA : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La CAAT : 26 actions, soit 130 millions de DA.

Ces ressources proviennent de

- L'émission des bons sur le marché financier local (l'émission d'obligations sur le marché financier et hypothécaire) ;
- Les emprunts sur le marché financier international (financement extérieure si le système est faible) ;
- Le recours au refinancement de la banque d'Algérie.

La SRH a mission principales

Son objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés, elle a également pour objectifs :

1 www.SRH.dz

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'État ;
- Participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi du crédit hypothécaire (en permettant aux banques et les établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables) ;
- Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires ;
- La promotion du système de financement du logement à long et moyen terme ;
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire.

1.5.5.5. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires Monétique (SATIM)

1.5.5.5.1. Présentation de SATIM

SATIM est un « instrument technique d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et particulièrement, de promotion des moyens de paiement par carte est aussi l'opérateur monétique interbancaire en Algérie, pour les cartes domestiques et dans un futur proche, internationales »¹

Cette institution fut créée au service des banques en mettant à leur disposition un Système Interbancaire de Gestion (SIG) qui englobe les présentations de :

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

1.5.5.5.2. 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 ;

1 www.satim-dz.com

- 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.

Section 02 : Le financement de crédit immobilier aux particuliers

Pour satisfaire les besoins des particuliers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier les types des crédits immobiliers.

2.1. Définition du crédit immobilier au particulier

« Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel, à long terme, consenti à un particulier, en fonction de sa capacité à rembourser. Il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Il est garanti par une hypothèque immobilière portant soit sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur ou sur un bien immobilier appartenant à un tiers. Il est aussi assorti de garanties additionnelles telles que l'assurance insolvabilité, l'assurance-décès et l'assurance des biens »¹

2.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

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

2.2.1. 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

¹ CNEP-BANQUE, OPCIT, p. 7.

CHAPITRE II : Le financement de l'immobilier en Algérie

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.

Tableau 02 : la durée des crédits immobiliers aux particuliers

Catégorie	Durée maximale
Achat de terrain	30 ans dont 12 mois de différé
Achat de logement LSP et VSP	40 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement auprès d'un particulier	40 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement auprès d'un promoteur	40 ans dont 6 mois de différé
Construction d'une habitation	40 ans dont 36 mois de différé
Extension ou surélévation d'une habitation	40 ans dont 36 mois de différé
Aménagement d'une habitation	25 ans dont 36 mois de différé
Prêt complémentaire	La durée restante inhérente au prêt initial et 6 mois de différé
Prêt pour « jeune »	40 ans dont 12 mois de différé
Achat d'un local	15 ans dont 3 mois de différé
Aménagement d'un local	15 ans dont 3 mois de différé

Source : Décision réglementaire de la CNEP-Banque

2.2.2. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec :

2.2.2.1. 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

CHAPITRE II : Le financement de l'immobilier en Algérie

l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

2.2.2.2. 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 impact se dévoilera négatif le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité).

Tableau 03 : les taux d'intérêt pratiqués par la CNEP-Banque ¹

Intitulé	Taux
Épargne livret Épargne logement	5.75%
Épargne livret Épargne populaire	6.25%
Non épargnant	6.5%

Source : Décision réglementaires de la CNEP-Banque

2.2.3. Le différé

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

¹ Selon la décision réglementaire n°1371/2013 du 12/08/2013.

2.2.3.1. 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 différer). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

2.2.3.2. 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.

2.2.4. 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 un rentré de fonds exceptionnelle ou 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.¹

2.2.5. Les intérêts intercalaires

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.²

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

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

2.3. Typologies des crédits immobiliers

2.3.1. Crédit à la construction

Les prêts à la construction sont destinés au financement de la réalisation de projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint, ou d'un ascendant âgé, soit pour :

- L'aménagement ou l'extension d'une habitation ;
- Une construction individuelle ;
- Une construction en coopérative immobilière.

2.3.2. Crédit à l'accession

Ils sont destinés au financement pour son propre compte :

- D'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plan (VSP) ou d'un logement social participatif (LSP) auprès d'un promoteur ;
- D'un achat d'un terrain ;
- D'une habitation ou d'une construction au cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- D'un achat d'un local à usage commercial ou professionnel.

2.3.2.1. La vente sur plan (VSP)

La vente sur plan est un mode qui permet au promoteur de vendre un bien immobilier sans qu'il soit achevé. Cette technique a été introduite par le décret législatif N° 93-03 du 1 mars 1993, relatif à l'activité immobilière dont l'article 9 stipule que : « sous réserve de présenter des garanties techniques et financières suffisantes..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement .Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) ».

2.3.2.2. Achat de terrain

Ce prêt est destiné à toute personne désirant s'approprier un terrain, et ayant un revenu permanent et régulier.

2.3.2.3. Logement social aidé ou participatif

Ce type de crédit permet l'acquisition d'un logement participatif subventionné par une aide à l'accession à la propriété (AAP) qui est accordé par la caisse nationale du logement (CNL). Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous forme de LSP se fait sous deux formes :

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

Les niveaux de l'aide finale octroyée par l'État, par référence aux revenus des postulants augmentés, le cas échéant, par celui de leur conjoint, sont fixés comme suit :

- 700.000 DA lorsque le revenu est supérieur à une fois (1) le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre fois (4) le salaire national minimum garanti (supérieur à 72 .000 DA et inférieur ou égal à 108 .000 DA).

2.4. Autre types de crédits

2.4.1. Crédit location habitation

Ce type de crédit est destiné aux personnes physiques pour le paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'une habitation... dont la durée du bail doit être de 12 mois au minimum, sans toutefois dépasser 24 mois.¹

2.4.2. Crédit location-vente

La location-vente est un moyen d'accès au logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixé dans le cadre d'un contrat. Les logements réalisés dans le cadre de la location-vente sont destinés aux particuliers :

- N'ayant pas possédé un bien immobilier à usage d'habitation ;
- N'ayant jamais, bénéficié d'une aide financière de l'État ;
- Dont l'âge ne dépasse pas les soixante dis ans ;

1 Décision réglementaire n°1373/2013 du 26 août 2013.

- N'ayant jamais bénéficié d'un crédit à la construction ou à l'accession ;
- N'ayant jamais bénéficié d'un crédit pour le compte d'autrui.

2.4.3. Le prêt jeune

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique âgée de trente-cinq (35) au plus à la date du dépôt du dossier de demande de crédit, la date du récépissé du dépôt faisant foi, cette formule proposée par la CNEP Banque « le prêt hypothécaire pour jeune » permet au client d'être financé à 100 % du prix initial du bien immobilier au lieu de 90 % ou 80% selon des différents types de crédits et la durée du crédit peut s'étaler jusqu'à 40 ans, ce dernier (le crédit hypothécaire pour jeune) est accordé dans le cadre¹ :

- La construction d'un logement ;
- L'acquisition d'un logement neuf fini ou dans le cadre de la vente sur plan auprès d'un promoteur immobilier ;
- L'acquisition d'un logement ou en cours de réalisation auprès d'un particulier.

2.4.4. Les prêts à taux d'intérêts particuliers

2.4.4.1. Les taux d'intérêt bonifiés

La CNEP-Banque accorde des prêts à taux d'intérêts bonifiés pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif, pour avoir le caractère de collectif il faut qu'il soit au moins R+3, et pour la construction d'un logement rural².

Les crédits concernés par la bonification du taux d'intérêts sont :

- Crédit d'acquisition d'un logement social participatif (LSP) ;
- Crédit pour acquisition d'un logement social participatif (LSP) collectif fini
- Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif en vente sur plan (VSP) ;
- Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini ;

1 Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

2 Décret exécutif n°10-87 du 10 mars 2010 Fixant les niveaux et modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêts des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires.

- Crédit pour la construction d'un logement rural à condition d'avoir l'aide frontal de l'état ;

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

- Un taux d'intérêt bonifié de 3% est accordé aux personnes ayant un revenu mensuel net supérieur à 06 fois et inférieure a 12 fois le SNMG ;
- Un taux d'intérêt bonifié de 1% est accordé aux personnes ayant un revenu mensuel net inférieure ou égal à 06 fois le SNMG¹.

La différence entre le taux d'intérêt supporté par le client de 1% et le taux fixé par la CNEP qui est de 6%, est à la charge du trésor public.

2.4.4.2. Le taux d'intérêt pour le personnel du ministère de la défense nationale (MDN) ²

Le taux d'intérêt appliqué pour les crédits immobiliers accordés aux personnel du (MDN), personnel civil assimilés et retraités, veuves est de 4,5 %. Les crédits concernés sont le financement concerné par les biens à usage d'habitation.

- Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier ;
- Achat d'un logement ancien auprès d'un particulier ;
- Auto construction avec ou sans aide de l'état ;
- Extension, surélévation d'une habitation ;
- Aménagement d'un logement ;
- Vente sur plan (promotion immobilière du MDN et promoteurs immobiliers ;
- Logement promotionnel aidé avec ou sans aide de CNL).

1 Manuel de procédures de crédits hypothécaires aux particuliers « CNEP-Banque ».

2 Convention signée entre la CNEP-Banque et le MDN le 03/07/2012 définit les conditions et les modalités d'octroi de crédit immobilier.

Section 03 : 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.

3.1. Définition de la promotion immobilière

L'activité de promotion immobilière recouvre de multiples aspects : économiques, financiers, juridiques et réglementaires, sociologiques, commerciaux, fiscaux, etc. en ce sens, c'est une activité économique très complète qui se trouve à la croisée des chemins des différentes composantes de notre vie économique, politique, sociale, dans ses aspects privés et publics et qui est toujours à un moment donné, le reflet d'une société.

Le promoteur est une personne physique ou morale dont la profession ou l'objet est de prendre de façon habituelle et dans le cadre d'une organisation permanente, de réalisations immobilières et d'assumer la responsabilité de la coordination des opérations intervenant pour l'étude, l'exécution et la mise à disposition des usages de programmes de construction.¹

3.2. 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.

3.3. 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.

¹ Alain Béchade : « La promotion immobilière », édition : Presses Universitaires de France, Paris : PUF, 1997, France. p. 9.

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.

3.3.1. Les intervenants travaillant pour le promoteur

Il existe plusieurs types des 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.

3.3.2. 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).
- 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), SONALGAZ et Algérie Télécoms.

3.4. Les types de la promotion immobilière

Ils existent deux types de promotion immobilière :

3.4.1. La promotion immobilière privée

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

- Les particulières autos
- Constructeurs à titre individuel ou organisé, au sein des coopératives, qui sollicitent le financement bancaire ;
- Les promoteurs privés.

3.4.2. La promotion immobilière publique

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

- Les collectivités locales (APC) ;
- Les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités (EPLF, OPGI, ...) ;
- Les entreprises qui réalisent pour les besoins de leurs travailleurs, dans le cadre des œuvres sociales Dans de type de promotion immobilière, plusieurs acteurs peuvent intervenir dans son organisation opérationnelles.

3.5. Les principes de financement de la promotion immobilière

Les grands principes pouvant être retenus sont les suivants :

- La quotité du financement ;
- La durée du financement ;
- La mobilisation ;
- La commercialisation du produit immobilier.

3.5.1. La quotité du financement

La CNEP-Banque peut financer jusqu'à hauteur de 80% du coût global du projet du bien de réalisation des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location.

L'apport personnel du promoteur immobilier peut être constitué par le terrain d'assiette pris à sa valeur d'acquisition, des frais et travaux préliminaires engagés (études de sol, études techniques et d'architecture, travaux, installations de chantier, etc..). L'apport personnel du promoteur est de 10% au minimum du coût de projet.

3.5.2. La durée de financement

La durée d'utilisation du crédit destiné à la promotion est adossée à la durée retenue pour la réalisation du projet.

3.5.3. La mobilisation du crédit

Le crédit est mobilisé à la présentation du promoteur des justificatifs des situations des travaux et/ou factures. Chaque tranche de crédit utilisée est matérialisée par un billet à ordre souscrit par le client comportant une échéance commune qui coïncide avec la date prévisionnelle de livraison des logements.

3.5.4. La commercialisation

La commercialisation des programmes de logements promotionnels a été confiée aux seuls promoteurs suivant un circuit de commercialisation qui leur appartient.

Le promoteur immobilier peut solliciter aussi un financement pour l'acquisition d'un terrain destiné à la réalisation d'un projet immobilier.

Conclusion

Les établissements financiers n'hésitent pas à mettre à la disposition du secteur de l'habitat, un important financement jamais réalisé depuis l'indépendance, pour suivre la réalisation des opportunités dans le domaine du logement en Algérie.

En mettant en place ce financement, les banques marquent leur volonté d'agir en entreprise socialement responsable contribuant de façon décisive à la lutte contre la crise du logement et participant activement au développement économique et social du pays, ce financement se veut également une solution financière dédiée, d'abord, aux ménages, tout en permettant aux banques de jouer un grand rôle dans la promotion de l'habitat social et dans l'application du programme, lancé déjà depuis quelques années. Cette convention fixait précisément l'objectif de renforcer le dispositif de soutien à l'habitat social et du coup, d'ouvrir de nouvelles perspectives à la classe moyenne en matière d'acquisition de logement.

Le secteur bancaire public entend maintenir le financement au cœur de sa stratégie de distribution. Les banques viennent donc de mettre en pratique une concertation qui a duré quatre mois de négociation. Cette nouvelle opération de financement, adossée aux banques publiques, permet de réaliser 300.000 logements au profit des fonctionnaires, des salariés, des artisans ou des commençants, et aux promoteurs d'avoir accès au crédit.

CHAPITRE III :
Analyse de la situation
de l'immobilier
en Algérie

Introduction

L'élaboration d'une Stratégie de l'Habitat a pour finalité de dégager une démarche et un plan opérationnel à même de réduire progressivement et au coût optimal, l'importance et l'impact des déséquilibres et des dysfonctionnements dans ce domaine, voire de les éliminer.

Aussi, doit elle s'inscrire dans un contexte démographique, économique et analytique dont les contours et le contenu constituent des **référénts objectifs**, dynamiques mais aussi limitatifs aux efforts souhaités d'intervention de tous les acteurs, notamment l'État.

À cet égard, tout dispositif juridique et réglementaire pour la mise en œuvre d'un **Plan d'Action** découlant de la stratégie doit être initié et conçu afin de faciliter la réalisation des options et des priorités affichées par cette stratégie ; une des conséquences principales est de bannir les décisions partielles et irréfléchies, prises sous le coup de conduites réductrices et simplistes obéissant plus à une appréciation subjective et intuitive du moment, mais à effets durables, qu'à une véritable **conduite politique**.

Les données démographiques

La démographie, cause d'une urbanisation accélérée, peut être considérée comme une donnée de base exogène dont les effets sur le développement sont multiples et complexes, notamment sur les dépenses sociales, logements et services publics collectifs, sur les revenus et sur la qualité de vie. Une croissance forte induit impérativement des carences et des dysfonctionnements et limite les interventions.

Les données économiques

Les résultats globaux issus du processus de développement économique et social se distinguent par :

- un déficit de plus en plus tendu dans la satisfaction de la demande sociale incompressible, dont le logement et l'emploi sont les plus manifestes ;
- une réduction de plus en plus affichée des capacités financières de l'État et une limitation réfléchie de son champ d'intervention ;

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

- une faiblesse financière, technique et technologique de l'appareil de production et de réalisation ;
- des disparités régionales, locales et intraurbaines de plus en plus exacerbées ;
- un bouleversement des procédures et des mécanismes liées à l'introduction des réformes économiques et au passage vers l'économie de marché, qui privilégie le cadre de régulation et d'incitation, élargie le nombre des acteurs dans la production et la réalisation et ouvre de nouvelles perspectives d'organisation du cadre et de la qualité de vie des citoyens.

Le cadre analytique

Comme support d'élaboration d'une stratégie nationale de l'Habitat, le système d'information revêt une importance particulière.

En structurant et en organisant les données de base, ce système permet de disposer d'une information fiable et pertinente sur laquelle repose toute gestion rationnelle ; il implique de ce fait la mise en place d'un « cadre type de statistiques », en la matière ;

Les statistiques actuelles limitent la connaissance et l'analyse de la problématique urbaine et rurale, ne favorisent pas les études comparatives des villes sur des domaines, des problèmes et des programmes de même nature, et ne permettent pas l'évaluation permanente et actualisée des actions menées.

Section 01: Analyse générale sur la situation de l'habitat en Algérie

La situation de crise actuelle de l'Habitat pose des problèmes préoccupants et multiples.

La dégradation des espaces urbains et de la qualité du cadre bâti dans lequel vit le citoyen, au delà du déséquilibre offre-demande de logements, constituent le fil conducteur d'un essai de recherche des causes et de clarification d'une problématique de cette question complexe alliant des variables d'horizontalité (territoire, institutions, sociétés) et des variables de verticalité (financements, programmations, moyens de réalisation); question complexe

aussi à travers les relations entre trois politiques : La politique de l'Habitat, la politique de la ville et la politique de logement.

L'habitat n'est pas uniquement l'hébergement (logement), c'est aussi et surtout la production cohérente d'espaces de vie (emplois, prestations de services publics, convivialité sociale; c'est le cadre d'insertion et d'ancrage physique, économique et social des villes.

1.1. Le logement

Le logement est sans conteste le besoin social le plus sensible et le plus porteur, en cas d'insatisfaction, des germes d'une explosion à hauts risques.

Satisfaire une telle demande peut au contraire s'avérer un puissant stimulant pour la stabilité des populations : l'atténuation, voire le frein à l'exode rural et la fin des états de mal vie des citoyens.

Aussi, convient-il d'ériger la mise en œuvre des programmes d'habitat au rang des priorités nationales. Ceci ne doit pas constituer un simple énoncé d'une volonté mais doit se traduire dans les faits. Nous verrons à travers des développements futurs comment y parvenir.

La priorisation suppose que tous les autres secteurs et notamment l'industrie, le commerce, l'intérieur, l'équipement soient impliqués dans le processus de production du logement et qu'il ne saurait être question de faire supporter cette responsabilité que par un seul secteur.

C'est, entre autres, cette vision qui a conduit au fait que l'importation de matériaux de construction tend à se substituer à la mise en place d'une véritable Industrie de soutien à la construction et d'un développement harmonieux des capacités nationales aux ambitions des programmes de logements.

A l'évidence et si cela devait se poursuivre, pareille vision ne peut que constituer une solution économiquement et stratégiquement non viable pour l'ensemble du secteur de la réalisation (BTPH s'entend).

Les enjeux en matière d'habitat étant fondamentaux, la question est de savoir :

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

- Comment arriver à réduire le déficit actuel estimé à 1.200.000 logements et en réaliser 2.000.000 au rythme de 300.000 logements/an d'ici l'an 2000 ?
- Comment rendre possible l'accès au logement, qui coûte de plus en plus cher à une demande de moins en moins solvable, sans perturber les équilibres budgétaires ?

Les divers diagnostics font apparaître un rythme de production nettement insuffisant de logements et une dégradation accélérée du parc existant...

Ceci amène donc à s'interroger sur les capacités nationales publiques et privées de production et de réalisation, sur l'utilisation optimale du capital foncier, sur les conditions et les mécanismes flexibles de financement et sur les formes de participation du citoyen, le tout dans un cadre institutionnel légal approprié.

A propos des capacités nationales de production, l'appareil public qui en constitue l'essentiel est gravement déstructuré. La réhabilitation de cet appareil revêt aujourd'hui le caractère d'une haute priorité.

Aussi, convient-il de prendre en charge la production de logements de façon globale et efficace et confirmer le caractère prioritaire de cette action pour l'ensemble de l'Exécutif.

Cette opération conditionne non seulement le rythme de production de logements mais aussi, celui de la relance de l'économie nationale qui par réciprocité dégagera les crédits nécessaires à la résorption de la pénurie de logements.

L'ampleur de la crise du logement est à mesurer aux plans quantitatif et qualitatif :

1.1.1. Au plan quantitatif : quelques indicateurs

- Une population globale, concentrée sur une bande littorale de 100 kms de largeur, évaluée à :

- 28 millions d'habitants à fin 1994 ;
- 30,5 millions d'habitants à fin 1997 ;
- 32 millions d'habitants à l'an 2000 ;
- 35 millions d'habitants à l'an 2005.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Un parc logements évalué à 3,5 millions dont :

- 850.000 construits avant 1945 ;
- 950.000 construits entre 1945 et 1954 ;
- 148.000 construits entre 1954 et 1962 ;
- 1.570.000 construits après 1962.

Figurent dans cette évaluation :

- 400.000 logements précaires dont 120.000 bidonvilles ;
 - 800.000 logements en état de dégradation avancée.
- Des taux d'occupation par logement (T.O.L) inadmissibles pour une grande majorité de la population :
- 6.500.000 personnes occupent 1.637.000 logements soit un T.O.L ≤ 4 ;
 - 13.000.000 personnes occupent 1.385.000 logements soit un T.O.L ≥ 9 ;
 - 8.600.000 personnes occupent 618.000 logements soit un T.O.L ≥ 12 .
- Une dégradation continue de la situation illustrée par :
- 182 logements disponibles pour 1.000 habitants en 1962 ;
 - 164 logements disponibles pour 1.000 habitants en 1966 ;
 - 128,4 logements disponibles pour 1.000 habitants en 1977 ;
 - 128,3 logements disponibles pour 1.000 habitants en 1987 ;
 - 129 logements disponibles pour 1.000 habitants en 1994.
- Un déficit global évalué statistiquement et par extrapolation à 1,2 millions de logements auquel il faut rajouter 800.000 logements d'ici l'an 2000 impliquant une production annuelle de 300.000 logements pour permettre le maintien du T.O.L à 7.
- Des livraisons de logements en nette régression :
- 64.000 logements livrés en 1989 ;
 - 42.500 logements livrés en 1993 ;

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

- 80.397 logements livrés en 1994 (dont 43.999 pour le rural et plus précisément de près 44.000 aides financières accordées ne traduisant pas forcément des réceptions physiques).
- Un encours en réalisation portant sur 600.000 logements dont 244.000 au titre des programmes publics et 350.000 en auto-construction ;
- Un délai de réalisation du logement en construction en constante aggravation :
 - 3,7 ans en 1987 ;
 - 5 ans en 1989 ;
 - 7 ans en 1990.
- Une moyenne nationale de productivité annuelle évaluée à fin 1993 :
 - 6,37 logements par entreprise ;
 - 0,13 logement par travailleur.

1.1.2. Au plan qualitatif

La qualité de vie des citoyens est extrêmement affectée par la dégradation continue et l'insalubrité d'un environnement urbain qu'aucune institution ne gère.

Un effort important de réhabilitation urgente devra concerner plus de 800.000 logements; une gestion du parc immobilier inexistante du fait de l'absence d'une véritable politique d'entretien et de préservation de notre patrimoine et une sur occupation excessive des logements sont deux autres facteurs de détérioration du cadre bâti.

La surface habitable par occupant est de 8m² alors que la norme internationale admise est 14m² par personne et la norme inadmissible est <=10m² par personne.

La volonté généreuse de réaliser à grande échelle des programmes neufs de construction de logements a occulté :

- La qualité de la vie communautaire par la réalisation des cités d'hébergement, souvent à la limite de la « ghettoïsation » ;

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

- La composante sociologique de la famille algérienne et de son mode de vie ;
- L'aspect qualitatif de la construction, dans sa conception (qualité et typologies architecturales) et sa mise en œuvre (finition des travaux) ;
- Les spécificités régionales, locales et climatiques par la réalisation de plans typifiés à travers tout le pays.
- La diversité de la demande et des revenus par rapport à l'offre ;
- La participation des professionnels, des citoyens et des institutions dans l'acte de bâtir ;
- L'adéquation entre l'expression des besoins et la satisfaction de la demande ;
- La nécessité de développer des actions visant à encourager la préservation de tout le patrimoine ;
- Une politique des loyers, appliquée de façon administrée , coûte à l'État 6 milliards de DA/an en aide implicite pour l'ensemble des occupants et quels que soient leurs revenus. Malgré la modicité des loyers, le taux de recouvrement est à peine de 38% à fin Novembre 1994.

D'autres facteurs d'aggravation de cette situation n'ont pas été pris en compte :

- Le développement incohérent et anarchique des agglomérations faute de gestion urbaine et d'un fort taux de croissance urbaine ;
- La prolifération d'un habitat précaire et illicite et l'insatisfaction de la demande en terrains à bâtir et en logements.

Bref, investissement durable, le logement constituée le cadre de vie par excellence du citoyen pour au moins 50 ans, son cycle de financement est de 30 ans.

L'expression des besoins repose sur des données socio-démographiques et sur des données économiques aussi :

- L'accès au logement doit correspondre aux capacités financières propres des ménages et à celles qui viendraient de l'État, des collectivités locales et des organismes sociaux au titre de l'Aide ;

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

- Les ressources de l'État devenant de plus en plus limitées. l'Action doit donc cibler les ménages les plus démunis à travers une aide Sélective Personnalisée.

Le maintien du T.O.L actuel, (7), et la résorption du déficit, nécessitent une production annuelle de 13 logements pour 1.000 habitants d'ici l'an 2000; cela suppose des efforts de financement évalués par le Ministère de l'Habitat à 150 milliards de DA dont le 1/3, soit 50 milliards, proviendrait du Budget de l'État; ce qui est important et lourd.

L'occupation de l'espace devrait obéir à des mouvements de populations, certes irréversibles mais orientés au regard du caractère non renouvelable, donc rare et précieux, de la ressource en foncier urbanisé et urbanisable et dans le cadre d'une conduite politique de l'Aménagement du Territoire.

Pour ce qui est du logement social, le contenu et la finalité ne souffrant d'aucune opposition, il y a lieu d'abandonner cette expression tellement usitée, donc organisée et vidée de son sens premier en tant qu'action de justice sociale et d'exprimer cette demande sociale seulement et uniquement pour les familles aux revenus ciblés à travers les obligations de l'État envers les citoyens les plus vulnérables ; exprimée autrement. Cela veut dire qu'il est du devoir de l'État, directement ou indirectement, sur la base des principes intangibles de cohésion sociale et de solidarité nationale de ne pas se désengager de ce volet important de la construction, dans son financement, son implantation et sa réalisation, selon des procédures et des mécanismes transparents et adaptés dans le temps et l'espace.

1.2. Le processus d'urbanisation

La répartition urbaine à travers le territoire national est le résultat d'un processus historique de formation de systèmes de villes algériennes cohérents dans l'ensemble et relativement équilibrées à travers une typologie évolutive bien marquée.

Après l'indépendance les impératifs du développement, du déploiement des activités, les effets de l'exode massif des populations rurales et de la croissance urbaine ont posé le problème d'une réoccupation et d'une Réappropriation, de tout le territoire national (programmes spéciaux, zones industrielles, zones urbaines d'habitat nouvelles,

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

lotissements,...), exprimant par là, des idées généreuses d'un projet de société aux contours peu précis.

Cette dynamique, peu maîtrisée, a abouti à la création de villes nouvelles sans qu'il soit mis en œuvre, dans une démarche intégrée, les moyens et les procédures caractéristiques de la création des villes ; c'est le cas de Boumerdes, H. Messaoud, O.E.Bouaghi, Naama, Tarf, Sidi Moussa...

La mesure de la croissance urbaine actuelle repose sur le rythme rapide enregistré mais surtout sur la forme physique, spatiale et architecturale, qu'elle a prise et qu'elle continue de prendre d'une manière vertigineuse et à figuré géométrique irrégulière.

Le résultat est que nos agglomérations urbaines, de par leurs nombreux dysfonctionnements, offrent un cadre bâti dans un espace urbain, en plein désordre que ni les instruments d'ordre juridique, réglementaire et technique et ni les actions de construction et d'aménagement n'ont pu éliminer.

C'est ainsi que les territoires des agglomérations urbaines, ceintures ou périphéries déconnectés, des villes prennent une configuration spatiale anarchique caractérisé par :

- Une impressionnante et fragmentaire poussée non programmée et donc non contrôlée, dans l'implantation de petites et moyennes villes à très forte croissance, déséquilibrant les villes sensées être mères, déstructurant l'habitation, les activités et les infrastructures socioculturelles et techniques par rapport aux ressources rares, la terre et l'eau et dévient, finalement les espaces urbains de leurs fonctions multi-communales « l'inter communalité » ;
- La multiplication, soit éparpillée, soit juxtaposée, d'établissements humains stratifiés comme ruraux de par l'espace qui leur sert d'implantation : l'offre foncière ne pouvant être satisfaite que par l'espace rural à travers un circuit de transactions très souvent opaques, engendre une situation de spéculations, de rentes et de rétention des terrains ;
- Un développement morcelé sous la forme d'un habitat extensif en rupture de cohérence de structure et d'intégration avec une programmation séquentielle, donc sans continuité fonctionnelle avec la ville mère.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

À partir de là, des **éléments de stratégie** doivent être pris en compte :

- Actions et mesures de conciliation et de coexistence entre un cadre de vie de qualité et la spéculation foncière et immobilière ;
- La mesure des densifications et des concentrations d'habitat dans les ruptures du comportement social et dans l'inhibition des actes de solidarité et de cohésion ;
- La valorisation des petites et moyennes villes à même de redonner dynamisme et cohérence aux villes.

En effet l'absence de villes est reflétée notamment par les constats suivants :

- Les fonctions, travailler, habiter, se déplacer, entretenir la force de travail, ne cohabitent pas harmonieusement ;
- Les zones d'habitat sont très souvent éloignées des zones de travail ou dépourvues de liaisons fonctionnelles ;
- Les zones de travail, dans certains cas, se trouvent en conflit avec les zones d'habitat ; c'est notamment le cas des implantations urbaines ou industrielles dans les zones agricoles.

Le taux d'urbanisation ne cesse d'augmenter; il a doublé depuis l'indépendance engendrant, ainsi, une inversion de la stratification au profit de la strate urbaine (32% en 1966, et 51,5% en 1994). L'activité d'urbanisme et d'aménagement a été perçue davantage comme une activité de programmation sectorielle que comme une activité de gestion d'un milieu physique et humain.

1.3. Le milieu humain

L'évolution rapide de nos villes illustre parfaitement l'importance que représente la strate rurale venue loger en milieu urbain et caractérise l'accroissement de la population totale comme étant un accroissement de la population des agglomérations.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

En effet, pour une croissance démographique de 2,7% en 1962 à 1994 celle de la population urbaine enregistre 4,3% soit 5 fois plus de 1962 à 1994 alors que celle de la population rurale n'est que de 1,8% soit plus d'une 1,5 fois plus.

De plus, les taux de croissance de la population classée urbaine sont si forts qu'ils reflètent, en plus de l'effet de l'exode rural (estimé à 50% de la population urbaine), le jeu des définitions statistiques et des modifications administratives (découpage territorial, promotion de localités en sièges administratifs) érigeant des centres ruraux en villes.

Cette dynamique née d'un tel bouleversement confère à l'urbanisation de la population une croissance vertigineuses ; de 32,6% en 1966, elle passé à 41% en 1977, à 49,6M en 1987 et à 51,5% en 1994.

Ceci pour dire que tout cela n'est pas sans conséquences sur :

- L'aggravation de la pression urbaine, donc sur le logement, sur les équipements collectifs et sur les éléments de confort. En effet, bien que l'urbanisation comporte des effets bénéfiques, elle suppose une base d'investissements publiques et privés en équilibre avec son rythme d'accroissement; aussi tout déséquilibre caractéristique fondamentale de la ville algérienne, se manifeste fortement, parfois violemment en pressions insoutenables sur le logement, les utilités collectives, les services et les transports.

- La persistance de la pression rurale sur les terres agricoles, la campagne ne s'est pas vidée, puisque l'on enregistre :

- 0,98 hectare par habitant rural en 1962 ;
- 0,90 hectare par habitant rural en 1966 ;
- 0,72 hectare par habitant rural en 1977 ;
- 0,63 hectare par habitant rural en 1987 ;
- 0,54 hectare par habitant rural en 1994.

- La détérioration du cadre de vie des populations est beaucoup plus ressentie en zone rurale en raison d'une marginalisation fort remarquée au double plan économique et

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

social. Même les prémices d'une prise en charge « ratée » opérée durant les années « 70 » avec l'avènement de la révolution agraire, n'ont pas atténué le phénomène.

Les villages socialistes, perçus comme étant une réhabilitation de l'habitat rural aggloméré, n'ont pas drainé les populations concernées parce que, souvent inadaptés au caractère sociologique de ces populations et des modes économiques ruraux.

L'absence d'une conception réaliste de l'habitat rural adapté aux spécifications des régions, des communautés et des espaces, a laissé place aux divers modes décidés en hâte pour résoudre des problèmes urgents.

Outre les programmes d'habitat rural initiés par les communes et les wilayas et qui ne sont en fait que des transferts des trames d'habitat urbain en milieu rural, les constructions privées épousent des formes et des consistances inappropriées d'où les défigurations et surtout les excès constatés in-situ. Enfin en l'absence d'une politique de soutien et surtout d'encadrement des auto-constructeurs et des promoteurs il s'est développé l'habitat précaire dans des espaces de production agricole d'où le phénomène de mitage et d'indus occupants qui enraine une situation de fait accompli.

Cette forme de pression sur les terres agricoles vient amplifier celle déjà enregistrée autour des zones urbaines . Malgré l'exode rural, l'excédent de populations généré par un fort taux de croissance (il est constaté un accroissement relatif plus fort en zone rurale qu'en zone urbaine) est l'expression de cette pression dont la prise en charge interpelle les pouvoirs publics sur la nécessité de réglementer l'occupation des sols (plan d'occupation ces sols).

Aussi, autre **élément de la stratégie**, est-il urgent d'arrêter la fragilisation des villages et des centres ruraux par l'expansion, peu réfléchie, de l'habitat péri urbain; mouvement qui au lieu d'impulser et de stimuler un développement de la vie rurale a renforcé les dualités zones rurales - zones urbaines.

Tout ceci a généré une détérioration du cadre bâti et des conditions de vie, résultat d'une transformation en profondeur de la société algérienne, d'une désintégration des structures sociales et d'une fragmentation des milieux urbains.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Le tissu ancien, homogène et densément peuplé s'est trouvé progressivement dépassé incapable de reconstituer un noyau central de polarisation et de rayonnement des valeurs urbaines propres ; ceci a permis la création de villes composites ; dans une même agglomération la mesure est donnée en termes de difficultés sérieuses que rencontrent le centre ville et en termes :

- D'écarts d'emplois à travers les taux d'occupation de 26% à moins de 20% selon les quartiers ou les ensembles d'habitat ;
- D'écarts dans la taille des ménages de 2 à plus 10 ;
- D'écarts dans les T.O.L de 4 à 12 personnes/logement ;
- D'écarts dans les éléments de confort et d'équipement.

En fait, tous ces bouleversements de l'espace national et du paysage humain ont concouru à un délestage des valeurs socioculturelles et de convivialité sociale pour laisser place à un individualisme forcené et au développement de comportements axés plus sur les intérêts matériels que sur les intérêts communautaires.

Cette analyse a besoin d'être corrigée rapidement par :

- **Un recentrage cohérent** des opérations urbaines dans une vision intégrée et où toute conduite sectorielle consistant à évacuer ou à dépasser les éléments externes contraignants et perturbants, serait bannie ;
- Une logique urbaine à déployer à travers une prise en charge globale de la question de **la gestion urbaine**, du développement urbain et de l'organisation structurée et intégrée, dans une stratégie nationale de l'habitat et des espaces urbains ;
- Une **évaluation objective et réelle de la demande**, actuellement quantifiée sur la base de simples extrapolations statistiques ; cela permettrait de mieux cerner d'une part, le déséquilibre « offre/demande » et d'autre part, d'identifier la stratification et la typologie de la demande ; en conséquence le ciblage des objectifs prioritaires par des politiques adaptées et appropriées éviterait tout éparpillement et saupoudrage des dépenses publiques.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Tableau 04 : évolution de la population urbaine-rurale et globale de 1962 a 1994

ANNÉE	POPULATION URBAINE	POPULATION RURALE	POPULATION GLOBALE
Début 1962	3000	7300	10.300
Fin 1962	3143	7573	10.721
1963	3355	7805	11.160
1964	3578	3037	11.615
1965	3796	3294	12.090
1968	4010	6.287	12.916
%	32,6	6,267	100
1967	4236	8375	12611
1968	4464	8435	12900
1969	4706	8494	13200
1970	4960	8640	13600
1971	5228	8772	14000
1972	5510	8990	14500
1973	5807	8193	15000
1974	6121	9479	15600
1975	6452	9843	16300
1976	6800	10200	17000
1977	7161	10339	17500
%	41	59	100
1978	7533	10467	18000
1979	7924	10576	18500
1980	8336	10764	18100
1981	8770	10950	19720
1982	9226	11124	20350
1983	7905	11295	21000
1984	10210	11363	21573

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

1985	10741	11448	22189
1986	11300	11528	22828
1987	11640	11837	23477
%	49,6	50,4	100
1988	12993	12086	24079
1989	12355	12348	24703
1990	12723	12593	25321
1991	13112	12829	25939
1992	13500	13100	26600
1993	13900	13450	27360
1994	14490	13622	28116
%	51,5	48,5	100
1994/1962	4,83	1,87	2,73

Source : Ministère de l'Habitat (1994)

1.4. Le foncier

La situation tendue, délicate et complexe s'exprime à travers :

- La rareté des terrains qui interpelle les logiques d'implantations des villes ;
- La stratification, inachevée, des régimes fonciers, caractérisée par la succession des régimes et des politiques foncières ;
- Les intérêts divergents mis en concurrence pour la consommation des terrains.

Deux grandes périodes caractérisent l'histoire des politiques foncières menées à ce jour :

- Celle développée à travers la politique des réserves foncières communales, édictée en 1974 et appliquée à partir de 1978/80; elle donnait aux communes le monopole des transactions sur les terrains à bâtir, prévoyait la nationalisation (avec indemnisation) de grandes propriétés, la cession aux communes de tous les terrains urbanisables du domaine public, et autorisait les communes à vendre le terrain non viabilisé et sans engagement quant à la réalisation des aménagements ;

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

- Elle empêchait, de fait, l'exercice d'une maîtrise d'ouvrage en aménagement foncier, autre que celle de la commune ;
- Celle développée à travers la mise en œuvre de la loi d'orientation foncière N° 90 - 25 du 18/11/90 qui est venue mettre un terme au monopole exercé par les communes sur la gestion du foncier et instituer un marché du foncier (Art.73 et 74).

Malgré la création d'agences foncières locales et la libération du marché foncier, la situation demeure complexe. Qui gère le foncier ? Où doit-on recueillir les informations sur la disponibilité en terrains ?

Quels moyens pour y accéder ?

Tableau 05 : urbanisme et aménagement foncier

	ANNÉE 1993	ANNÉE 1994	Evolution (%)
INSTRUMENT D'URBANISME			
• PDAU : Lancés en étude	606	646	+6,44
(*) Achevés en étude			123%
• POS : Lancés en étude	91	244	+168%
(*) Achevés en étude	13	20	+54%
ACTE D'URBANISME			
• Permis de construire délivrés	36.644	45.773	+24%
• Permis de lotir	604	1.150	90%
RÉGULARISATION DE TITRE DE PROPRIÉTÉ	101.798	110.786	+0,80%

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

• AMÉNAGEMENT FONCIER			
* Aménagement de lots de terrains, dont	256.256	462.445	+80%
• Lancés en étude			
• Achévés en étude	126.118	123.094	-4%
• Lancés en viabilisation	72.479	137.621	+90%
• Achévés en viabilisation	44.769	160.545	+263%
	11.092	41.185	+270
* Viabilisation de logements, dont			
• Lancés en étude	63.956	203.575	+222%
• Achévés en étude	28.820	50.023	+78%
• Lancés en viabilisation	10.836	54.075	+440%
• Achévés en viabilisation	8.499	81.306	+912%
	15.811	18.171	+20%

Source Ministère de l'Habitat (1994)

1.5. Le financement

Jusqu'en 1990 le logement social (urbain) a été financé sur concours temporaires du Trésor à des conditions financières extrêmement basses : 1% sur 40 ans. A partir de 1990, le Trésor ne pouvant plus faire face à cette demande, le financement du logement social est assuré sur ressources propres de la CNEP c'est à dire à partir des dépôts des épargnants.

Les loyers pratiqués, pour administrés qu'il sont, ne permettent pas l'amortissement financier du logement et donc le remboursement des emprunts par les OPGI à la CNEP.

Cette forme de financement a été complétée par celle développée par la Caisse Nationale du Logement (CNL) pour l'accession au logement. La faculté offerte à la CNL est de concéder des aides à concours définitif d'un montant de 100.000 DA avec bonification des taux d'intérêts pour les prêts qu'elle consent.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Le différentiel entre les taux d'intérêts pratiqués par la CNEP et ceux payés par les OPGI (soit un différentiel de 14%) est pris en charge par le Trésor Public. A cette prise en charge, il faut ajouter le différentiel entre les taux CNEP et ceux payés par les emprunteurs épargnants de la CNEP.

Pour ce qui est de l'habitat rural, le mode de financement a connu trois étapes :

- Avant 1987 : l'État finance la totalité du logement (villages socialistes notamment) ;
- Après 1987 et jusqu'en 1989 un financement mixte est assuré à concurrence de :
 - 11.000 DA en concours définitif ;
 - 56.000 DA (avec taux d'intérêt bonifié) en concours temporaire.
- Et dès 1990 par une aide variant de 120.000 à 150.000 DA en concours définitifs.

Aujourd'hui, la situation est telle que l'État et la CNEP ne peuvent plus faire face aux besoins en crédits. la crédibilité de l'institution CNEP est actuellement fortement compromise puisque les épargnants ne sont, dans la majorité des cas, pas les bénéficiaires des logements qu'ils financent.

Les modes de financement développés à ce jour se caractérisent par une forte rigidité et un champ d'action très limité puisqu'ils n'ont répondu qu'à un seul produit : le logement dit social destiné à toutes les catégories sociales que ce soit pour la location ou pour l'accession à la propriété.

Ces modes de financement marqués par une rigidité et une non spécialisation, n'ont pas permis d'élargir l'éventail des ressources financières, occultant des gisements extrêmement variés et importants, actuellement versés dans la consommation immédiate de biens et services. Pour preuve, les fonds des œuvres sociales qui peuvent constituer un apport financier appréciable, sont utilisés à des fins non productives. Ceci est aussi valable pour les différentes mutuelles et à un degré moindre les caisses de retraite, etc.

Par ailleurs, ces modes de financement ont encouragé un système d'aide implicite (différentiel loyers administrés, loyers économiques, bonification des taux d'intérêt, abattements des prix des terrains, viabilisation, études d'urbanisme) voilant de fait la valeur et les prix réels des produits de l'immobilier.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

La rigueur économique et les lois du marché vers lesquelles nous tendons, imposent que chaque produit ait son prix, qu'il soit cédé à son véritable prix pour ne pas déstabiliser l'ensemble du processus de financement. La solvabilité des ménages pour la location ou l'accession devra être recherchée à travers des aides transparentes, explicites, personnalisées et quantifiées pour permettre une adaptation mesurée des objectifs aux capacités nationales réelles de financement.

Il faut souligner, un principe cardinal dans toute élaboration de stratégie, lié au cadre financier ; si les moyens financiers, publics et privés, directs et indirects, ne suivent pas, la stratégie élaborée serait inopérante par manque de programmes d'action et resterait un document solennel.

À cet effet, le Gouvernement a décidé récemment d'engager une réforme prudente du financement du logement ; cette réforme repose essentiellement sur les principes suivants :

- La distinction entre deux circuits de financement, l'un **spécifique au social**, l'autre évoluant dans un **système concurrentiel** en portant essentiellement sur les autres formules d'Habitat ;
- La diversification des produits d'épargne ;

La réforme envisagée s'articule autour :

- D'une **caisse de financement du logement social** qui sera alimentée par une épargne populaire et des subventions de l'État ;
- D'une **banque de l'Habitat** dont les ressources seront constituées par l'ensemble des autres formules d'épargne - logement et autres ressources éventuelles telles que les emprunts ;
- Des **banques commerciales existantes** qui devraient progressivement s'impliquer également dans le financement de l'Habitat ;
- D'une **caisse de garantie sous forme d'une mutuelle**, créée par l'ensemble des institutions financières, afin d'encourager le financement de l'immobilier ;
- De la **caisse nationale du logement** qui aura en charge la gestion des aides à la personne.

La CNEP continuera à assurer ses activités actuelles durant la mise en œuvre du schéma de réorganisation retenu parallèlement à ces décisions, qui indiquent une convergence avec les préoccupations et les recommandations du CNES, affichées dans son rapport « Eléments d'une stratégie nationale de l'Habitat » adopté lors de la 3ème Session d'Avril 1995, le chef du Gouvernement a demandé d'étudier l'opportunité et d'évaluer l'impact d'une baisse des taux d'intérêts pratiqués par la CNEP, ou les prêts qu'elle accorde aux auto constructeurs.

Section 02 : Aperçu du marché du logement social en Algérie

Le financement des grands programmes actuels de logements sociaux s'annonce difficile, du fait que l'assainissement budgétaire est dans une phase crucial. Le financement public du logement qui ces dernières années, par son impact sur le secteur de la construction (et hors hydrocarbures), a été l'un des moteurs de la croissance, représente une part importante des transferts gouvernementaux à la population et ne semble pourtant pas viable selon son modèle actuel. Les autorités seront appelées à engager des réformes pour accroître l'efficacité et la soutenabilité de ces programmes qui sont très populaires.

2.1. Fondements et outils de mise en œuvre de la politique du financement du logement

L'implication du gouvernement pour l'offre de logements est une obligation constitutionnelle de l'État algérien instaurée juste après l'indépendance. Suite à la décolonisation, à une époque où seulement 10 pour cent environ de la population algérienne était correctement logée (Rolnik, 2011), l'article 54 de la constitution algérienne met le gouvernement dans l'obligation de faciliter l'accès au logement à ceux qui en ont besoin. Au cours de sa première décennie d'indépendance et conformément à son modèle de croissance socialiste basé sur la planification centralisée par le biais d'entreprises publiques, le secteur de la construction a été placé sous le contrôle direct de l'État, désormais seul responsable de la construction, de la livraison et de la gestion du stock de logements. En 1977, le gouvernement a créé le Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville (MHUV) dans le but de

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

construire annuellement 100 000 logements pour les ménages à faible revenu et les fonctionnaires¹ dans les zones urbaines et rurales.,

Cinq grands programmes de logements sociaux sont déjà mis en place :

- Le programme de logements public locatif (LPL), entièrement financé par le budget de l'État, pour soutenir ceux qui ne peuvent pas acquérir ou entretenir un logement (c'est-à-dire ceux dont le revenu n'excède pas 1,5 fois le salaire minimum) ;
- Le programme de logements location vente (LV), qui est destiné aux ménages dont le revenu moyen se situe entre 24 000 DZD et 6 fois le salaire minimum, et supervisé par l'Agence pour l'amélioration et le développement du logement (AADL), agence responsable du développement et de la gestion des nouveaux quartiers créés dans le cadre de ce programme ;²
- Le programme de logements promotionnels publics (LPP), destiné aux ménages ayant un revenu plus élevé, et mis en œuvre par l'Entreprise Nationale de Promotion Immobilière (ENPI), entreprise d'État qui intervient pour le développement commercial de l'immobilier, et en particulier l'acquisition de terrains, la construction de biens immobiliers, la vente et l'achat de bâtiments ainsi que leur réhabilitation, rénovation ou restructuration afin d'assurer la viabilité financière de son programme de logements subventionné ;
- Le programme de logements aidé (LPA) en milieu urbain lancé en 1995, ciblant les ménages de la même tranche de revenu que le programme LV et comptant actuellement 144 000 logements en construction.³

Enfin le programme de logements ruraux HR qui s'inscrit dans le cadre d'une politique de développement rural, visant à ralentir la migration des zones rurales vers les zones urbaines. Son objectif principal est d'encourager l'auto-construction pour qu'environ 34 pour cent de la population vivant dans les zones rurales ait accès à un logement décent à proximité.

1 Dans les zones urbaines, les logements étaient situés dans des bâtiments de 4 à 5 étages, tandis que dans les zones rurales, le gouvernement fournissait une subvention pour aider les habitants à renouveler, réhabiliter et agrandir les maisons existantes ou en construire de nouvelles.

2 Les bénéficiaires éligibles paient 15 % du coût du logement avant d'emménager et paient le solde après.

3 Le gouvernement considère le programme LV plus populaire que le programme LPA dont il prévoit la fermeture dans les années à venir.

2.2. Engagements récents du gouvernement dans le secteur du logement

Ces dernières années, le secteur du logement a été une composante essentielle des dépenses publiques en Algérie. Entre 2010 et 2015, le gouvernement a investi environ 2 450 milliards DZD (environ 24 milliards USD) pour construire et entretenir l'habitat. Au cours de cette période, les programmes de financement du logement ont représenté environ 5 pour cent des dépenses totales du gouvernement et environ 2,2 pour cent du PIB, soit environ un sixième des transferts sociaux et un septième des dépenses totales d'investissement.

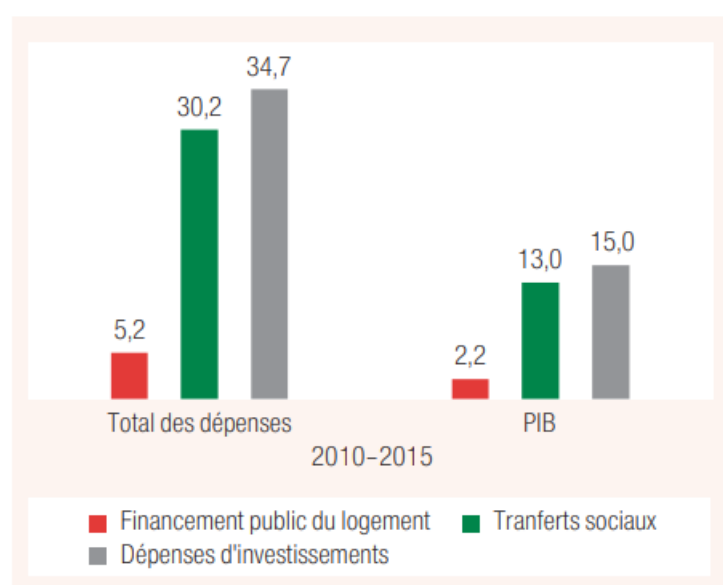


Schéma 03 : Algérie – Part du financement public du logement (%)¹

En conséquence, le financement public du logement est actuellement l'un des plus élevés au niveau international.

1 Ministère des Finances.

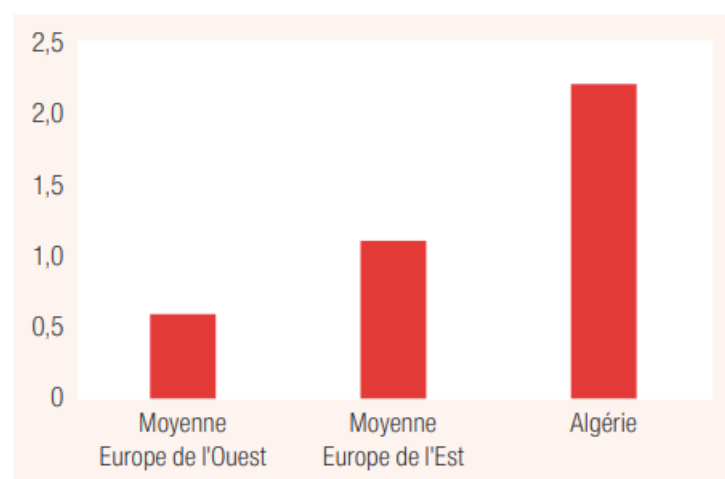


Schéma 04 : Groupes de pays sélectionnés - Part du financement public du logement (en % du PIB)¹

Au cours des dernières décennies, le gouvernement a adapté sa politique du logement au gré des changements économiques et politiques. Avec la baisse du prix du pétrole à la fin des années 80, le financement du système de logements centralisé s'est avéré difficile et a eu pour conséquence l'impossibilité de fournir le nombre nécessaire de logements et l'apparition de bidonvilles, taudis et nouvelles zones de réinstallation. Par la suite, au début des années 1990, le gouvernement a introduit des réformes structurelles destinées à libéraliser le marché immobilier, notamment la loi n° 90-25 de 1990 sur le droit des particuliers à posséder des biens et la suppression des limitations des initiatives privées sur le marché immobilier. Cependant, la « décennie noire² » des années 1990 a entraîné un déplacement important de la population rurale, fuyant la violence des campagnes pour s'installer dans les villes. Ce phénomène combiné à la réduction du financement gouvernemental du logement a provoqué une urbanisation hors contrôle et la multiplication d'arrangements informels relatifs au logement. En 1999, avec l'achèvement de la « décennie noire », le gouvernement a repris son rôle essentiel dans la politique du logement suite à son rétablissement financier résultant de la hausse des prix du pétrole.

1 Eurostat et Fonds monétaire international pour l'Algérie.

2 Les autorités algériennes qualifient la période 1990-1999 comme la « décennie noire », caractérisée par des violences socio-économiques et de nombreuses attaques terroristes intérieures menées par le Front islamique du salut (FIS).

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

La stratégie de logement actuelle du gouvernement, dans le contexte de la baisse des prix du pétrole, témoigne de son engagement pour l'amélioration des conditions de vie des citoyens (Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville, 2016).

Cette stratégie repose sur les axes suivants :

- La diversification de l'offre par la revitalisation du marché immobilier, en encourageant la participation du système bancaire pour le financement du logement et la réduction progressive du rôle de l'État autant que promoteur immobilier ;
- La livraison de logements locatifs publics aux ménages à faible revenu ;
- L'appui au développement du secteur immobilier privé ;
- La poursuite des programmes de logements dans les zones rurales afin de limiter la migration rurale vers les villes ;
- Le règlement des problèmes des logements précaires afin d'éradiquer les bidonvilles d'ici la fin de 2016 ;
- La réhabilitation des anciens bâtiments ;
- L'amélioration de la transparence et de l'équité dans l'attribution des logements ;
- La résolution complète de la crise du logement d'ici la fin de 2018. Dans la stratégie du logement 2015–2019, la « crise du logement » est définie comme l'incapacité de l'offre actuelle à répondre à la demande croissante de logements.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Ces dernières années, il y a eu une accélération de la conception et de la livraison de logements. Plus précisément, le stock de logements n'a cessé d'augmenter et atteindra 8,9 millions d'unités en 2017, après une augmentation de 350 000 logements en 2016. Le nombre total de logements subventionnés, livrés par les différents programmes de logements gouvernementaux, est passé d'environ 480 800 sur la période de 1999–2003, à environ 1,1 million sur la période 2010–2014, comme le montre le **schéma 05**.

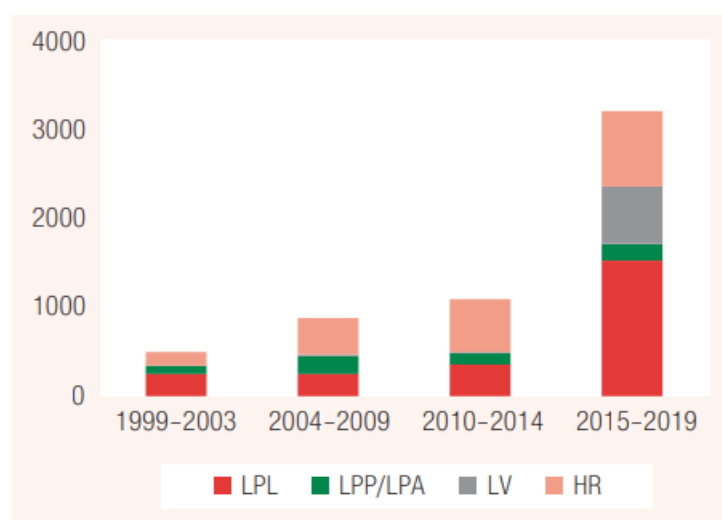


Schéma 05 : Algérie – Livraison de logements subventionnés (1999-2014) et plan de livraison initiale 2014-2019 * (en milliers)¹

De plus, le plan initial de la période 2015–2019 prévoyait la livraison d'environ 3,18 millions de logements à travers les différents programmes, plus que la quantité totale de logements livrés entre 1999 et 2014. Cependant, avec le resserrement du budget de l'État à cause de la baisse du prix du pétrole, le nombre de logements à livrer dans le plan 2015–2019 a été révisé et limité à 1,63 million de logements, comme indiqué dans le **tableau 06**.

¹ Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville.

* Pour les premiers plans quinquennaux, les chiffres concernent le nombre de logements livrés. Pour le dernier plan quinquennal, il s'agit du nombre initialement proposé de logements, incluant le portefeuille des plans précédents.

	2010–2014		2015–2019	
	Terminé	Portefeuille	Nouveaux logements proposés	Total proposé*
LPL	362,1	723,4	800,0	1 523,4
LSP/LPA	123,1	186,2		186,2
LV	21,6	230,0	400,0	630,0
LPP	—	50,0		50,0
HR	589,7	437,6	400,0	837,6
	1 096,5	1 627,1	1 600,0	3 227,1

Tableau 06 : Algérie – Nombre de logements achevés et proposés (en milliers)¹

2.3. Le financement privé du logement présente des signes de redynamisation

L'Algérie est le deuxième marché hypothécaire au monde à la croissance la plus rapide et où le taux de recouvrement des prêts hypothécaires s'est sensiblement amélioré ces dernières décennies. Avec un taux de croissance attendu à 16,3 pour cent en 2017, les analystes de marchés classent l'Algérie deuxième, juste après l'Égypte (Euro monitor International, 2017). La croissance rapide de la population stimule l'expansion du marché hypothécaire, pourtant particulièrement faible au départ, avec une demande grandissante de logements dans un contexte où prévaut une forte culture de l'accession à la propriété. En outre, au cours des dernières décennies, le taux de recouvrement des prêts hypothécaires s'est nettement amélioré. En effet, dans les années 1990, les banques octroyaient des prêts hypothécaires sans exiger de garanties du fait que de nombreux emprunteurs achetaient des maisons auprès de promoteurs immobiliers qui n'avaient pas encore obtenu de titre foncier sur les terrains où étaient bâtis les propriétés. En l'absence de garanties, pénaliser le débiteur était difficile, ce qui a entraîné un pourcentage élevé de prêts improductifs. Cependant, au cours des dernières années, la réglementation s'est améliorée et les banques exigent désormais que les emprunteurs utilisent une autre propriété qu'ils possèdent comme garantie.² En outre, les banques et le gouvernement assurent désormais un suivi plus rigoureux des retards de paiement. Ainsi, d'après la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), le taux de

1 Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville.

* Ce nombre comprend les nouveaux logements et les logements en attentes (logements qui devaient être achevés au cours des quinquennats précédents mais qui ne l'ont pas été).

2 En ce qui concerne les programmes subventionnés, « l'autre propriété » doit être non résidentielle

paiement hypothécaire est actuellement d'environ 98 pour cent. Dans la mesure où les intérêts sur les prêts au logement sont variables et que l'écart entre leur niveau et le taux fixe de 1 à 3 pour cent couvert par le gouvernement pourrait s'élargir.

Section 03 : Éléments d'une nouvelle politique de financement de l'habitat

3.1. Données sur les Catégories Socioprofessionnelles

Les données relatives aux catégories socioprofessionnelles tirées des documents officielles de l'ONS à partir des Recensements Généraux de la Population et de l'habitat de 1977 et 1987, permettent d'entamer la réflexion sur la Politique des Aides Publiques. En attendant les résultats de l'enquête de l'ONS prévue pour fin 1997 les différentes couches sociales susceptibles de bénéficier des différentes aides des pouvoirs publics et contraintes liées à la défaillance d'un système d'information sur l'état de la population et des salaires, la conclusion globale dégagée fait ressortir que :

- 10 % de la population occupée, disposent des revenus suffisants pour pouvoir construire leur logement par leurs propres moyens ;
- 60 % de la population occupée, ne disposent pas de revenus suffisants pour pouvoir acquérir un logement, mais restent dans sa majorité solvables ;
- 30 % restant de la population occupée représentent la catégorie des faibles revenus.

L'effort d'aides de l'État devrait être orienté vers cette dernière catégorie.

Par ailleurs, l'effort de l'État envers les actifs non occupés doit être réel et soutenu afin de leur assurer des conditions de vie acceptable.

3.2. Réadaptation du Système Financier

Le système financier actuel a négligé l'activité de construction et de promotion pour se consacrer exclusivement à des missions sectorielles.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Principale institution financière chargée de la collecte de l'épargne et du financement de l'habitat, la CNEP enregistre depuis quelques années un certain ralentissement de la collecte de l'épargne contrairement au volume de financement de l'habitat qui connaît , une augmentation régulière.

Ce ralentissement a eu pour conséquence la diminution du financement du logement en raison de la réduction de ressources disponibles.

Les difficultés actuelles de la CNEP sont dues principalement au :

- Détournement de l'épargne populaire vers d'autres programmes ;
- Diminution continue de la confiance des épargnants vis à vis de la CNEP ;
- La réquisition des logements CNEP par les autorités locales a accentué la démobilisation des épargnants.

Cette situation prévisible depuis l'examen du dossier de l'Habitat en Conseil du Gouvernement a engagé les pouvoirs publics sur une réforme profonde des instruments financiers.

Aujourd'hui la baisse de l'épargne équivaut à deux (02) milliards de DA en juillet 1995.

De même que l'évolution du nombre et de fermeture de livrets d'épargne enregistre une diminution comme le souligne le tableau suivant :

Tableau 07 : évolution du nombre et de fermeture de livrets d'épargne

ANNÉE	LIVRETS OUVERTS	CLÔTURE DE LIVRETS
1990	303309	14743
1991	307205	13940
1992	332944	14298
1993	331413	15009
1994	26786	29334

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Face à cette situation, le groupe Ad Hoc dans le prolongement de la réflexion engagée par le CNES lors de sa 3^{ème} session rappelle ses recommandations :

- L'obligation pour l'État de poursuivre au plan stratégique son aide au profit du secteur de l'habitat et particulièrement vers les couches les plus démunies.
- La création de nouvelles institutions financières pour dynamiser et relancer la construction.

À ce titre le schéma décidé par le Gouvernement lors de son Conseil de la mi-août 1995 répond dans sa vision d'organisation et d'encadrement des opérations de financement du logement aux préoccupations du CNES.

Eu égard à l'importance des mesures annoncées par le Gouvernement basées sur :

- La distinction entre deux circuits de financement :
 - L'un spécifique au social ;
 - L'autre évoluant dans un système concurrentiel et portant essentiellement sur les autres formules de financement de l'habitat.
- et sur la diversification des produits de l'épargne.

Au plan organisationnel le schéma envisagée s'articule autour :

- D'une **caisse de financement** du logement social qui sera alimentée par une épargne populaire et les subventions de l'État ;
- D'une **banque de l'habitat** dont les ressources seront constituées par l'ensemble des autres formules d'épargne logement et autres ressources éventuelles telles que les emprunts ;
- Des **banques commerciales** existantes qui devraient progressivement s'impliquer également dans le financement de l'habitat ;
- D'une **caisse de garantie** sous forme de mutuelle créée par l'ensemble des institutions financières afin d'encourager le financement de l'immobilier ;
- D'une **Caisse Nationale du logement** qui aura à sa charge la gestion des aides à personnes.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

En outre, la CNEP continuera à assurer ses fonctions actuelles durant la mise en œuvre du schéma organisationnel retenu et d'autre part d'étudier l'impact d'une baisse des taux d'intérêt pratiqués.

Cependant, à terme la mise en place de cette réforme du système financier risque de ne pas être opérationnelle en raison notamment de la lenteur et de lourdeur de la machine administrative et de la force d'inertie face aux conversions et mutations actuelles.

Dans cette perspective le CNES recommande :

- La poursuite de l'assainissement et de la restructuration du système bancaire et financier en général selon un échéancier réaliste ;
- Le redéploiement des activités des institutions financières existantes vers de nouveaux créneaux par la création de filiales destinées à couvrir le développement du secteur de l'habitat et de l'immobilier.

A ce titre, le CNES souhaite la mise en place de :

- Un **consortium de banques** dont le principe qui a été adopté par le Gouvernement présente un double avantage lié à :
 - La mobilisation des capitaux et de connaissance des réalités ;
 - Ce consortium serait un regroupement des filiales des différentes banques associées et orientées vers l'activité de l'habitat. Il constituerait un nouveau départ par un engagement plus actif et réel des banques.

Cette impulsion permettrait au système bancaire réorganisé d'assurer d'une part la couverture des opérations immobilières et d'autre part la réadaptation des institutions financières à leurs vocations commerciales originelles.

Par ailleurs, la mission dévolue par le Gouvernement à la Caisse Nationale du logement, doit être élargie aux activités de financement de la réalisation du logement et d'aides.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Ses sources de financement proviendraient :

- De l'épargne ménages ;
- Des subventions de l'État ;
- Des prêts bonifiés ;
- Du montant d'une part des œuvres sociales des salariés ;
(employés des entreprises publiques et privées et des fonctionnaires).

Ce montant qui était de 3 % de la masse salariale a été réduit comme suit :

- 0,5 % au profit de la caisse de retraite anticipée ;
- 0,5 % au profit du Fonds National de Solidarité en voie de création.

Actuellement il ne reste donc que 2 % de la masse salariale au profit des travailleurs.

Cette Caisse Nationale du Financement, de réalisation du logement et de gestion de l'aide au loyer a pour missions principales :

- De collecter les fonds nécessaires ;
- De financer et de suivre les programmes de réalisation de logement ;
- De gérer des aides personnalisées au loyer ;
- D'assurer l'entretien, la maintenance et la restauration des immeubles ;
- La participation à la gestion de cette Caisse serait assurée par les épargnants actionnaires, leurs représentants et l'État.

La construction de logement dans ce cadre doit être de type amélioré et/ou promotionnel alliant qualité/prix.

S'agissant des fonctionnaires, les réalisations devraient s'inscrire dans la promotion immobilière ou les coopératives.

Par ailleurs, le retard dans le versement des œuvres sociales au profit des fonctionnaires pour la période de 1982 à 1990 doit être évalué et versé et offert sous forme d'assiette de terrains ou de prêts pour impulser un programme national.

- **La Caisse Nationale du Logement**

Cette Caisse engagée sur un programme de 30.000 logements depuis plusieurs années, n'arrive pas à assurer sa mission d'aide et à s'inscrire dans la nouvelle dynamique de l'habitat.

En effet la faiblesse des moyens propres, et l'absence d'ancrage institutionnel au niveau local, a éloigné progressivement cette Caisse de ses missions d'aides.

Pour toutes ces raisons, **le CNES suggère :**

- La réorganisation de cette institution en vue de l'adapter au nouveau contexte ;
- La dotation de fonds propres publics ;
- La définition de nouveaux mécanismes de répartition de l'aide ;
- L'implantation effective au niveau local (Wilaya et Communal) ;
- Une meilleure collaboration et coordination avec les collectivités locales et notamment les communes (bureau de l'action sociale) pour cibler les différentes couches sociales bénéficiaires et déterminer les programmes d'actions ;
- La définition de nouvelles relations entre la CNL et le Consortium pour impulser et diversifier les sources de financement.

Pour une meilleure couverture financière des programmes, les sources de financement doivent proviendrait :

- Des subventions de l'État ;
- Du prélèvement sur les ressources fiscales tirées des activités de loisirs et des sports ;
- Des dons et legs de toutes origines (nationaux et étrangers) ;
- Des compléments, par le biais de montages financiers, avec d'autres programmes locaux d'habitat : résorption de l'Habitat précaire, habitat rural et logement évolutif, individuel.

La construction y compris pour ce type de logement devrait réunir les commodités minimales (AEP, assainissement, électricité, gaz).

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

Enfin, le CNES souhaite l'intéressement des mutuelles à l'effort de construction au profit de leurs adhérents sur la base de mécanismes et montages financiers à définir.

Le financement tel que suggéré par le CNES, implique une organisation opérationnelle et efficace et la mobilisation des moyens locaux (APC, entreprises locales, institutions financières) autour d'objectifs programmés.

Cette démarche devra reposer toutes les énergies, compétences et capacités locales par :

- Une meilleure adaptation au marché de l'immobilier ;
- La création de nouveaux produits ;
- La mise en œuvre de nouvelles relations entre les différents partenaires APC, caisses et Banques et promoteurs , dans le cadre des contrats programmes ;
- L'encouragement et le développement du partenariat local/national/international.

La logique développée ci-dessus conduit à la nécessité impérieuse de bâtir cette architecture sur la décentralisation par :

- Une meilleure collecte de l'épargne ;
- Des objectifs et des moyens affichés ;
- La réalisation dans le respect des délais et des coûts ;
- Un ciblage et une prise en charge effective des différentes catégories sociales, pour asseoir la stratégie de l'habitat dans sa mise en œuvre.

3.3. Réforme du Système Financier

Dans cette étape, l'effort de l'État doit être recentré vers l'emploi judicieux de ses ressources par une politique adéquate d'aides, de prêts et de mobilisation de l'épargne. À cet effet, l'État doit plus financier que bâtir et concentrer son action exclusivement à la mise en œuvre de politiques et mécanismes permettant de cibler des catégories de population précise.

CHAPITRE III : Analyse de la situation de l'immobilier en Algérie

En complément des décisions du Gouvernement et conformément à l'approche retenue, le CNES souhaite que la réforme du système financier prenne en compte les éléments de base suivants :

- Une politique d'aides sélective et adaptée, liée au revenu, à la grille d'aides au loyer et à l'aménagement du territoire. Elle interviendrait par le biais des collectivités locales, d'organisme bancaire ou de crédit ;
- Une mobilisation plus souple de l'épargne, par la diversification des prêts, la variation des taux d'intérêts selon les montants octroyés, l'allègement des périodes et délais de remboursement qui doivent être liés à la durée de vie du bien et la mise en œuvre de taux d'intérêts avantageux et incitatifs ;
- Une politique de promotion immobilière et foncière incitative que permettrait de collecter l'épargne et d'intéresser davantage les promoteurs à la construction par des mesures attrayantes.

Conclusion

Le fondement théorique concernant le logement, nous a permis de découvrir la conception, les caractéristiques et les valeurs de logement d'une part, de son importance dans la vie économique et sociale.

L'accès inégal au logement est devenu l'une des crises les plus pressantes en Algérie à laquelle, depuis plusieurs décennies. La politique du logement actuelle est à la fois coûteuse et inefficace, le logement actuellement est considéré comme un investissement qui nécessite des investissements dur et en particulier pour ceux qui ne disposent pas de terrain à bâtir.

Des dépenses gouvernementales colossales demeureront incapables de fournir un logement décent aux familles algériennes pauvres en l'absence d'une politique publique du logement plus cohérente, transparente. La politique du logement, minée par des déséquilibres structurels, s'avère être défectueuse tant dans sa conception que dans sa mise en œuvre.

Conclusion générale

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation de la croissance économique d'un pays vu sa tâche qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques afin de réaliser leur projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire. Il existe plusieurs variétés du crédit, on les classe, généralement, selon deux critères, la durée et l'objet.

Le financement du logement a, toujours, été une des préoccupations majeures de l'État. Il consiste en la mobilisation de fonds destinés soit à la construction du logement, à la promotion immobilière ou encore à l'accession au logement des différentes couches de la société. Le système de financement du crédit immobilier cherche à satisfaire tous les besoins de la clientèle.

À cet effet, l'État devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi leur assurant la couverture des risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq, à savoir : La Caisse Nationale du Logement (CNL), le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI), la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM) et enfin la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), ont certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi du crédit immobilier, mais restent insuffisantes en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

CONCLUSION GÉNÉRALE

La crise du logement est devenue un souci majeur pour tout algérien aspirant à une vie convenable. Vieux, jeunes, hommes, femmes, tous sont confrontés au problème épineux qu'est le logement, malgré les multiples formules mises en place par l'État pour permettre à tout un chacun d'y accéder à ce droit.

Actuellement l'Algérie a fait des efforts considérables en matière de développement social. A cet effet, La lutte contre la pauvreté par l'accès au logement fait partie de l'une des préoccupations majeures des pouvoirs publics, notamment durant les deux dernières décennies.

Malgré les efforts importants, le pays reste toujours dans une situation de crise. On peut dire que celle-ci ne se résume pas seulement à la question d'un nombre insuffisant d'unités disponibles, mais aux contraintes spécifiques à chaque période de la politique nationale de l'habitat (foncier, financement, moyens de réalisation).

Bibliographie

Ouvrages

- GARSUAULT P. et PRIAMI S. : « La banque: fonctionnement et stratégies », Edition Economica:2ème éd, Paris, 1997.
- Collectif EPBI, S.HADDAD, B.GUENANE, Sous la direction de Mc BELAID « Comprendre la Banque : organisation et fonctionnement », des éditions pages bleues, Collection Gestion/Banque.
- FERRONIERE J., opérations de banque, éd. Dalloz, Paris, 1979.
- Petit-Dutallis G. : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition Dunod ; Paris ; 1999.
- Mansouri Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie » éd Houma, Alger 2006.
- MEYSSONNIER F., « Banque: mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992.
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.
- Patrice VIZZAVONA, « Gestion financière, analyse financière, analyse prévisionnelle », 9ème édition BERTI, Alger, 1999.
- BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24ème édition DUNOD, Paris, 2006.
- MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris, 2001.
- LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris, 2003.
- Bessis J. : « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » ; Edition Dalloz ; Paris ; 1995.
- RISQUES B.L, " marché monétaire", Edition Vuibert entreprise, paris, 1992.
- DESMICHT. François, "pratique de l'activité bancaire", Edition Dunod, 2004.
- « COUSSERGUES » « la banque ; structure : marche ; gestion » édition DALLOZ ; Paris 1996.
- Vivien BRUNEL, « Gestion des risques et risque de crédit », This version : january 28, 2008.
- AMROUCHE Rachid, "Régulation, risque et contrôle bancaire", Edition Bibliopolis, année, 2004.

- MATHIEU, M. « l'exploitation bancaire et le risque crédit ».Paris, Ed La revue banque, Editeur, 1996.
- BELTAS, A. « la nécessité de développer un marché des titres hypothécaires en Algérie ». 2000.
- Serge BETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier » éd, Dunod, Paris, 2015.
- Didier Cornuel, « économie immobilière et des politiques du logement », 1ère édition De Boeck supérieurs. A., 2013.
- JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009.
- SEGAUD (M), BANVALET (C), BRUN (J) ; « Logement et habitat ; l'état des savoirs » ; Edition, la découverte, Paris, 1998.
- SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005.
- Jean-Jacques, EORTUNAT, CHRISTEL, Jean.Varnet, « lexique pratique du financement de l'immobilier ».Paris, revu bancaire, édition, 2003.
- Alain Béchade : « La promotion immobilière », édition : Presses Universitaires de France, Paris : PUF, 1997, France.

Mémoires et thèses

- IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de licence, option finance, université, d'Oran, 2008.
- DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.
- KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.
- BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007.
- HADDOUCHE N. et MEZIANI S., « Les nouvelles approches pour la maîtrise des risques de l'octroi du crédit bancaire », mémoire de master, option comptabilité, contrôle et audit, université de Bejaia, 2014.

- MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.
- HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.
- OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.
- SALMI C., TATACHEK S. et SLAIM W., « Le financement bancaire de secteur de logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

Rapports et autres documents

- Code des banques algériennes 1986.
- Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.
- L'article 644 du Code Civil Algérien.
- L'article 409 du Code de Commerce Algérien.
- Article 882 du code civil Algérien.
- L'article 948 du Code Civil Algérien.
- Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire » ,2007.
- Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012.
- Loger les pauvres dans les villes africains, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010.
- Article 11, Décrit législatif N° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilier.
- Catalogue de la convention société de garantie du crédit immobilier.
- CNEP-BANQUE, OPCIT.
- Selon la décision réglementaire n°1371/2013 du 12/08/2013.
- Décision réglementaire n°1373/2013 du 26 août 2013.
- Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».
- Décret exécutif n°10-87 du 10 mars 2010 Fixant les niveaux et modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêts des prêts accordés par les banques et les

établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires.

- Manuel de procédures de crédits hypothécaires aux particuliers « CNEP-Banque ».
- Convention signée entre la CNEP-Banque et le MDN le 03/07/2012 définit les conditions et les modalités d'octroi de crédit immobilier.
- Dans les zones urbaines, les logements étaient situés dans des bâtiments de 4 à 5 étages, tandis que dans les zones rurales, le gouvernement fournissait une subvention pour aider les habitants à renouveler, réhabiliter et agrandir les maisons existantes ou en construire de nouvelles.
- Les bénéficiaires éligibles paient 15 % du coût du logement avant d'emménager et paient le solde après.
- Le gouvernement considère le programme LV plus populaire que le programme LPA dont il prévoit la fermeture dans les années à venir.
- Ministère des Finances.
- Eurostat et Fonds monétaire international pour l'Algérie.
- Les autorités algériennes qualifient la période 1990–1999 comme la « décennie noire », caractérisée par des violences socio-économiques et de nombreuses attaques terroristes intérieures menées par le Front islamique du salut (FIS).
- Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville.
- En ce qui concerne les programmes subventionnés, « l'autre propriété » doit être non résidentielle.

Sites Internet

- La Banque www.lafinancepourtous.com
- <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-garantie-credit-2188.php>
- www.sgci.dz
- www.SRH.dz
- www.satim-dz.com

Liste des illustrations

Liste des schémas

Schéma	Titre	Page
Schéma n°1	Les fonctions de la banque centrale	8
Schéma n°2	Fonctionnement d'une banque de dépôts	9
Schéma n°3	Algérie – Part du financement public du logement (%)	81
Schéma n°4	Groupes de pays sélectionnés - Part du financement public du logement (en % du PIB)	82
Schéma n°5	Algérie – Livraison de logements subventionnés (1999-2014) et plan de livraison initiale 2014-2019 * (en milliers)	84

Liste des tableaux

Tableau	Titre	Page
Tableau n°1	Les montants de l'aide à l'accession à la propriété (APP), en fonction de revenu du ménage	41
Tableau n°2	La durée des crédits immobiliers aux particuliers	46
Tableau n°3	Les taux d'intérêt pratiqués par la CNEP-Banque	47
Tableau n°4	Évolution de la population urbaine-rurale et globale de 1962 au 1994	73 et 74
Tableau n°5	Urbanisme et aménagement foncier	75 et 76
Tableau n°6	Algérie – Nombre de logements achevés et proposés (en milliers)	85
Tableau n°7	Évolution du nombre et de fermeture de livrets d'épargne	87

Table des matières

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Introduction générale.....	2
CHAPITRE I : Notion de base sur la banque et les crédits.....	6
Introduction.....	6
Section 01 : Généralités sur la banque.....	6
1.1. Définition de la banque.....	6
1.1.2. Le rôle de la banque.....	6
1.2. Typologies des banques.....	7
1.2.1. La banque centrale.....	7
1.2.2. La banque coopérative.....	8
1.2.3. Les banques de dépôts.....	8
1.2.3.1. La banque de détail.....	9
1.2.3.2. La banque d'affaires.....	9
1.2.4. Les banques d'investissement.....	9
1.3. Les fonctions de la banque.....	10
Section 2 : Aspects théoriques sur les crédits.....	11
2.1. Définition du crédit et son rôle.....	11
2.1.1. Définition du crédit.....	11
2.1.1.1. Définition juridique du crédit.....	11
2.1.1.2. Définition économique du crédit.....	11
2.1.2. Rôle du crédit.....	12
2.2. Les caractéristiques de crédit.....	12
2.2.1. La confiance.....	12
2.2.2. Le temps.....	12
2.2.3. Le risque.....	13
2.2.4. Le taux d'intérêt.....	13
2.2.4.1. Le taux d'intérêt fixe.....	13
2.2.4.2. Le taux d'intérêt variable.....	13

2.3. Typologies de crédits bancaires.....	13
2.3.1. Les crédits d'exploitation.....	14
2.3.1.1. <i>Les crédits par caisse</i>	14
2.3.1.2. <i>Les crédits par signature</i>	16
2.3.2. Les crédits d'investissement.....	17
2.3.2.1. <i>Les crédits à moyen terme</i>	17
2.3.2.2. <i>Les crédits à long terme</i>	17
2.3.2.3. <i>Le crédit-bail (leasing)</i>	18
2.3.3. Les Crédits finançant le commerce extérieur.....	18
2.3.3.1. <i>Le financement des importations</i>	19
2.3.3.2. <i>Le financement des exportations</i>	19
2.3.4. Les crédits aux particuliers.....	20
2.3.4.1. <i>Les crédits à la consommation</i>	20
2.3.4.2. <i>Les crédits immobiliers</i>	20
Section 03 : Les risques et les garanties lies aux crédits.....	20
3.1. Définition du risque de crédit bancaire.....	20
3.2. Typologies des risques.....	21
3.2.1. Les risques économiques.....	21
3.2.1.1. <i>Le risque de contrepartie</i>	22
a. Le risque crédit.....	22
b. Le risque de marché.....	23
3.2.1.2. <i>Le risque de liquidité</i>	23
3.2.1.3. <i>Le risque de change</i>	23
3.2.1.4. <i>Le risque de taux d'intérêt</i>	23
3.2.1.5. <i>Le risque de solvabilité</i>	24
3.2.1.6. <i>Le risque opérationnel</i>	24
3.2.2 Autres risques.....	25
3.2.2.1. <i>Les risques techniques</i>	25
3.2.2.2. <i>Les risques administratifs</i>	25
3.2.2.3. <i>Les risques juridiques</i>	25
3.3. Les garanties liées aux crédits.....	26
3.3.1. Définition de garantie.....	26

3.3.2. Typologie des garanties.....	26
3.3.2.1. <i>Les garanties Personnelles</i>	26
3.3.2.2. <i>Les garanties réelles</i>	27
3.3.2.2.1. Les garanties réelles immobilières « l’hypothèque ».....	28
3.3.2.2. <i>Le nantissement</i>	28
3.3.2.3. <i>Le droit rétention</i>	28
3.3.2.4. <i>Les privilèges immobiliers spéciaux</i>	29
3.4. Autre garanties.....	29
Conclusion.....	29
CHAPITRE II : Le financement de l’immobilier en Algérie.....	31
Introduction.....	31
Section 01 : Le marché immobilier en Algérie.....	31
1.1. Définition du bien immobilier.....	31
1.2. Les caractéristiques du bien immobilier	32
1.2.1. La durabilité.....	32
1.2.2. L’immobilité.....	32
1.2.3. L’hétérogénéité.....	32
1.3. Autres caractéristiques.....	33
1.4. Typologie des biens immobiliers	33
1.4.1. L’immobilier résidentiel.....	33
1.4.1.a- <i>Le logement</i>	33
1.4.1.b- <i>Les résidences avec services</i>	34
1.4.1.c- <i>Les résidences de tourisme</i>	34
1.4.2. L’immobilier professionnel.....	34
1.4.3. Autre types d’immobiliers.....	34
1.5. Marché immobilier en Algérie.....	35
1.5.1. Définition du marché immobilier.....	35
1.5.2. Les intervenants sur le marché immobilier	35
1.5.2.1. <i>Les intervenants temporaires</i>	35
1.5.2.1.a- Le maître d’ouvrage.....	35
1.5.2.1.b- Le maître d’œuvre.....	36
1.5.2.1.c- L’entreprise de réalisation.....	36

1.5.2.1.d- Le promoteur.....	36
1.5.2.1.d.1- Promoteur publics.....	36
1.5.2.1.d.2- Promoteur privés.....	36
1.5.2.2. Les intervenants permanents.....	37
1.5.2.2.a- L'arpenteur géométrique.....	37
1.5.2.2.b- L'expert immobilier	37
1.5.2.2.c- Le notaire.....	37
1.5.2.2.d- L'Assemblée Populaire Communale (APC).....	37
1.5.2.2.e- La conservation foncière.....	37
1.5.3. Autres intervenants.....	38
1.5.3.a- Établissements prêteurs.....	38
1.5.3.b- Les organismes de contrôle.....	38
1.5.4. Segmentation du marché immobilier.....	38
1.5.4.a- Le marché primaire.....	38
1.5.4.b- Le marché secondaire.....	38
1.5.5. Le nouveau cadre institution de financement de l'immobilier	39
1.5.5.1. La caisse nationale de logement (CNL)	39
1.5.5.1.2. Les missions et attributions de la CNL.....	39
1.5.5.1.3. Les intervenants du CNL.....	40
1.5.5.1.4. L'aide à l'accession à la propriété (AAP).....	40
1.5.5.1.5. La convention CNL-Banque.....	41
1.5.5.2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).....	41
1.5.5.2.1. Les garanties du FGCMPI.....	42
1.5.5.3. La Société de Garantie de Crédit Immobilier (SGCI).....	42
1.5.5.4. La Société de Refinancement Hypothécaires (SRH).....	43
1.5.5.5. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires Monétique (SATIM).....	44
1.5.5.5.1. Présentation de SATIM.....	44
1.5.5.5.2. Les missions de la S.A.T.I.M.....	44
Section 02 : Le financement de crédit immobilier aux particuliers.....	45
2.1. Définition du crédit immobilier au particulier.....	45

2.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers.....	45
2.2.1. La durée.....	45
2.2.2. Le taux d'intérêt.....	46
2.2.2.1. Taux d'intérêt fixe.....	46
2.2.2.2. Taux d'intérêt variable.....	47
2.2.3. Le différé.....	47
2.2.3.1. Le différé total.....	48
2.2.3.2. Le différé d'amortissement.....	48
2.2.4. Le remboursement par anticipation.....	48
2.2.5. Les intérêts intercalaires.....	48
2.3. Typologies des crédits immobiliers.....	49
2.3.1. Crédit à la construction.....	49
2.3.2. Crédit à l'accession.....	49
2.3.2.1. La vente sur plan (VSP).....	49
2.3.2.2. Achat de terrain.....	49
2.3.2.3. Logement social aidé ou participatif.....	50
2.4. Autre types de crédits.....	50
2.4.1. Crédit location habitation.....	50
2.4.2. Crédit location-vente.....	50
2.4.3. Le prêt jeune.....	51
2.4.4. Les prêts à taux d'intérêts particuliers.....	51
2.4.4.1. Les taux d'intérêt bonifiés.....	51
2.4.4.2. Le taux d'intérêt pour le personnel du ministère de la défense nationale (MDN)	52
Section 03 : Le financement de crédits immobiliers aux promoteurs.....	53
3.1. Définition de la promotion immobilière.....	53
3.2. Les activités d'un promoteur immobilier.....	53
3.3. Les interlocuteurs du promoteur immobilier.....	53
3.3.1. Les intervenants travaillant pour le promoteur.....	54
3.3.2. Les autres intervenants.....	54
3.4. Les types de la promotion immobilière.....	55
3.4.1. La promotion immobilière privée.....	55

3.4.2. La promotion immobilière publique.....	55
3.5. Les principes de financement de la promotion immobilière.....	56
3.5.1. La quotité du financement.....	56
3.5.2. La durée de financement.....	56
3.5.3. La mobilisation du crédit.....	57
3.5.4. La commercialisation.....	57
Conclusion.....	58
CHAPITRE III : Analyse de la situation de l’immobilier en Algérie.....	60
Introduction.....	60
Section 01: Analyse générale sur la situation de l’habitat en Algérie.....	61
1.1. Le logement.....	62
1.1.1. Au plan quantitatif : quelques indicateurs.....	63
1.1.2. Au plan qualitatif.....	65
1.2. Le processus d’urbanisation.....	67
1.3. Le milieu humain.....	69
1.4. Le foncier.....	74
1.5. Le financement.....	76
Section 02 : Aperçu du marché du logement social en Algérie.....	79
2.1. Fondements et outils de mise en œuvre de la politique du financement du logement.....	79
2.2. Engagements récents du gouvernement dans le secteur du logement.....	81
2.3. Le financement privé du logement présente des signes de redynamisation.....	85
Section 03 : Éléments d’une nouvelle politique de financement de l’habitat.....	86
3.1. Données sur les Catégories Socioprofessionnelles.....	86
3.2. Réadaptation du Système Financier.....	86
3.3. Réforme du Système Financier.....	92
Conclusion.....	93
Conclusion générale.....	95
Bibliographie.....	98
Liste des illustrations.....	103
Table des matières.....	105

Résumé

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

Le logement constitue de nos jours un besoin de première nécessité pour tout un chacun, il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques et il reste l'élément primordial pour une relance de l'activité économique d'une nation, un simple salarié ne peut jamais acquérir un bien immobilier avec son propre salaire à la fois pour cela le client fait recours à la banque donc le client et la banque sont devenus indissociables.

L'objectif de notre travail est de comprendre le fonctionnement de financement bancaire de crédit immobilier.

Mots clés : Financement bancaire, Risque, Crédit immobilier, Banque, Logement, Bien immobilier.

Summary

In order to develop mortgage lending in Algeria, which lacks effective management, banks must, first of all, control and manage it better in order to make the mortgage market more credible. This can only be achieved by using the various existing management methods to minimize the risks that this type of loan may present and adapt them to both the type of credit that is long-term and the specificities of the clientele that are individuals.

Housing is nowadays a basic need for everyone, it is undoubtedly one of the major priorities of politics and it remains the essential element for a revival of the economic activity of a nation, a simple Salarier can never acquire real estate with his own salary at the same time for this the client resorts to the bank so the client and the bank have become inseparable.

The objective of our work is to understand the operation of bank financing of real estate credit.

Key words : Bank financing, Risk, Real estate credit, Bank, housing, Realty.