



*République Algérienne Démocratique et Populaire*  
*Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique*

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

*Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion*

*Département des Sciences Financières et Comptabilité*

# Mémoire de fin de cycle

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et Comptabilité*

*Spécialité : Finance d'Entreprise*

**Thème :**

**Les modalités de financement bancaire des promotions  
immobilières en Algérie**

**Cas de : CNEP-Banque (Direction du Réseau Commerciale) de  
Tizi-Ouzou.**

**Réalisé par :**

- HIMOUM Liliane
- DJEBRANI Sarah

**Encadré par :**

**Dr. GUENDOUDI Mohammed**

**Devant le jury composé de :**

|                                    |            |              |                   |
|------------------------------------|------------|--------------|-------------------|
| <b>Dr. MEKACHER Amal</b>           | <b>MCA</b> | <b>UMMTO</b> | <b>Présidente</b> |
| <b>Dr. OUCIF FAIZA Kheireddine</b> | <b>MCB</b> | <b>UMMTO</b> | <b>Examineur</b>  |
| <b>Dr. GUENDOUDI Mohammed</b>      | <b>MCB</b> | <b>UMMTO</b> | <b>Rapporteur</b> |

Promotion 2022/2023



# Remerciements

Nous tenons à exprimer nos plus sincères remerciements à notre directeur de mémoire, Monsieur GUENDOUDI Mohammed, pour sa précieuse assistance, ses conseils éclairés et sa disponibilité constante qui ont considérablement enrichi notre réflexion.

Nous sommes profondément reconnaissantes envers les membres du Jury qui ont accepté de consacrer leur temps et leur expertise à l'évaluation de notre travail. C'est avec un immense plaisir que nous soumettons ce modeste mémoire à leur bienveillance.

Nos remerciements vont également à tous les responsables des divers services de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, en particulier à notre encadreur, Mr. AMGOUD Abderrezak, pour son accueil chaleureux, ses explications détaillées et ses réponses à nos nombreuses questions, qui ont grandement facilité notre compréhension.

Enfin, nous n'oublions pas nos familles, à qui ce travail est dédié. Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude envers toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont apporté leur contribution à la réalisation de ce modeste mémoire. Votre soutien a été inestimable.



# *Dédicaces*

C'est avec une profonde gratitude et une sincérité profonde que je dédie ce travail :

À mes chers parents, dont le dévouement et les précieux conseils ont éclairé mon chemin vers la réussite. Que Dieu leur accorde bonheur et une longue vie.

À la mémoire de mes grands-parents Ali et Idris, à mes grands-mères Dahbia et Aldjia, que leurs places soient au paradis. Leurs amours et leurs sagesses continuent de m'inspirer chaque jour.

À mon cher frère Riadh, à ma petite sœur et source de joie, Manal. Que dieu leur accorde succès, joie et bonheur.

À Toute la famille HIMOUM et LAMROUS, mon oncle Abdenmour, mon oncle Yacine qui ne cessent de m'encourager, mes tantes Farida et Fadila ainsi que toutes mes cousines.

À ma binôme, Sarah, pour tous les obstacles que nous avons surmontés ensemble.

À OUYAHIA Aymen, Ta présence et ton soutien inconditionnel ont été la lumière qui a éclairé mon chemin vers la réussite.

À mes plus belles rencontres, Soumia, Melina et Wissem, qui ont toujours été présentes pour moi.

Un immense merci à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce projet.

*HIMOUM Liliane*





# *Dédicaces*

C'est avec une profonde gratitude et une sincérité profonde que je dédie ce travail :

À mes parents, votre amour et votre confiance indéfectible tout au long de ce parcours. C'est grâce à votre soutien inconditionnel que j'ai pu atteindre ce moment important de ma vie.

À mes sœurs, Thanina, Yasmine et Tassadit, votre présence et votre soutien m'ont apporté une force inestimable. Ce mémoire est aussi le fruit de notre lien spécial.

À mon mari, ta présence et ton soutien constant ont été une source de force incommensurable. Tu m'as toujours encouragé et tu as toujours été là pour moi. Ce mémoire est également le tien.

À ma binôme Liliane, nous avons partagé des moments de doute, d'apprentissage et de succès. Ta contribution a été inestimable, et je te remercie du fond du cœur.

À vous tous, ce mémoire est le résultat de l'amour, du soutien et de la collaboration de ma famille et de ma binôme. Il porte en lui l'empreinte de notre affection et de notre détermination collective.

Merci d'avoir fait de cette réalisation une véritable aventure humaine et académique.

*DJEBRANI Sarah*



# *SOMMAIRE*

## Sommaire

|                            |   |
|----------------------------|---|
| Introduction générale..... | 1 |
|----------------------------|---|

### Chapitre 01 : Approche théorique sur le crédit immobilier

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Introduction du chapitre : .....                                | 6  |
| Section 01 : Aspects conceptuels sur le crédit immobilier. .... | 7  |
| Section 02 : Présentation du marché immobilier en Algérie. .... | 17 |
| Section 03 : Le financement de l'immobilier en Algérie. ....    | 30 |
| Conclusion du chapitre : .....                                  | 45 |

### Chapitre 02 : Le financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque : modalités et aspects techniques

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Introduction du chapitre : .....                                             | 46 |
| Section 1 : Les principes de financement de la promotion immobilière.....    | 47 |
| Section 02 : Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière ..... | 56 |
| Section 3 : La gestion des risques en matière de crédits immobiliers.....    | 69 |
| Conclusion du chapitre : .....                                               | 82 |

### Chapitre 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

|                                                                                                        |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Introduction du chapitre : .....                                                                       | 83  |
| Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque .....                                                       | 84  |
| Section 2 : les différents produits commercialisés par la CNEP-Banque en matière de l'immobilier ..... | 92  |
| Section 03 : Examen et étude d'un dossier de financement d'une promotion immobilière .....             | 107 |
| Conclusion du chapitre : .....                                                                         | 137 |

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| Conclusion générale ..... | 126 |
|---------------------------|-----|

|                     |     |
|---------------------|-----|
| Bibliographie ..... | 129 |
|---------------------|-----|

|               |     |
|---------------|-----|
| Annexes ..... | 132 |
|---------------|-----|

*LISTE DES  
TABLEAUX*

# LISTE DES TABLEAUX

---

|                                                                                       |                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Tableau 1: Le montant de l'Aide à l'Accession à la Propriété. ....                    | <b>37</b>                   |
| Tableau 2 : Les pondérations appliqués aux risques .....                              | <b>74</b>                   |
| Tableau 3: Les taux d'intérêts des crédits aux taux bonifiés.....                     | <b>101</b>                  |
| Tableau 4 : les quotité de financement des crédits immobiliers aux particuliers ..... | <b>101</b>                  |
| Tableau 5 : Durée des crédits immobiliers aux particuliers .....                      | <b>102</b>                  |
| Tableau 6 : Conditions de financement du crédit pro-santé .....                       | Erreur ! Signet non défini. |
| Tableau 7 : Durée du crédit Pro-Santé.....                                            | Erreur ! Signet non défini. |
| Tableau 8 : Caractéristiques du crédit promotionnel accordé par la CNEP-Banque.....   | <b>105</b>                  |

# *LISTE DES FIGURES*

# LISTE DES FIGURES

---

|                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figure 1 : Mécanisme de l'offre et la demande sur le marché .....                        | 20 |
| Figure 2 : Le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie .....         | 44 |
| Figure 3 : Les étapes de montage de crédit à la promotion immobilière.....               | 56 |
| Figure 4 : Les phases de montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière ..... | 67 |
| Figure 5 : Evolution de la CNEP-Banque .....                                             | 91 |
| Figure 6 : Structures Centrales de la CNEP-Banque .....                                  | 92 |
| Figure 7 : Direction du Réseau Commercial .....                                          | 92 |
| Figure 8 : Types de crédits octroyés par la CNEP-Banque .....                            | 94 |

*LISTE DES  
ABBREVIATIONS*

# LISTE DES ABREVIATIONS

---

|               |                                                                         |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>AAP</b>    | Aide à l'accèsion à la propriété                                        |
| <b>AADL</b>   | L'agence Algérienne de Développement du Logement                        |
| <b>BADR</b>   | Banque de l'Agriculture et du Développement Rural                       |
| <b>BEA</b>    | La Banque extérieure d'Algérie                                          |
| <b>BET</b>    | Bureau d'études techniques                                              |
| <b>BNA</b>    | La Banque nationale d'Algérie                                           |
| <b>CASNOS</b> | La Caisse Nationale de Sécurité sociale des non-salariés                |
| <b>CNAS</b>   | Caisse nationale des assurances sociales                                |
| <b>CNL</b>    | Caisse Nationale du Logement                                            |
| <b>CNEP</b>   | La Caisse nationale d'épargne et de prévoyance                          |
| <b>CTC</b>    | Contrôle Technique de la Construction                                   |
| <b>CAAR</b>   | Compagnies Algérienne d'Assurance et de Réassurance                     |
| <b>CCC</b>    | Comité Central de Crédit                                                |
| <b>DCPI</b>   | Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers                        |
| <b>EPLF</b>   | Entreprise de Promotion et du Logement Familial                         |
| <b>EPIC</b>   | Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial               |
| <b>FGCMPI</b> | Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière |
| <b>HLM</b>    | Habitation à loyer modéré                                               |
| <b>IRG</b>    | Impôt sur le Revenu Global                                              |

# LISTE DES ABREVIATIONS

---

|              |                                                                          |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>LAC</b>   | Lettre d'Autorisation de crédit                                          |
| <b>LSP</b>   | Logement Social Participatif                                             |
| <b>LP</b>    | Logement Promotionnel                                                    |
| <b>SNMG</b>  | Salaire National Minimum Garanti                                         |
| <b>SATIM</b> | Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique |
| <b>SPA</b>   | Société Par Actions                                                      |
| <b>SGCI</b>  | Société Garantie du Crédit Immobilier                                    |
| <b>SRH</b>   | Société de Refinancement Hypothécaire                                    |
| <b>SATIM</b> | Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique |
| <b>SPA</b>   | Société Par Actions                                                      |
| <b>SGCI</b>  | Société Garantie du Crédit Immobilier                                    |

*INTRODUCTION*

*GENERALE*

# INTRODUCTION GENERALE

---

Le secteur de l'immobilier est en perpétuelle évolution, chaque projet raconte une histoire. En Algérie c'est un secteur en pleine expansion, avec de nombreux projets en cours de réalisation ainsi que de nouveaux projets qui émergent chaque année. Cependant, la mise en place de ces projets nécessite des financements importants, des financements que les promoteurs ne peuvent souvent pas assurer seuls et sollicitent donc le concours des banques. Les banques sont par conséquent, des acteurs majeurs dans le financement des projets immobiliers, notamment en proposant des modalités de financement adaptées aux besoins des promoteurs.

Le logement est un élément essentiel de la qualité de vie du citoyen, il a un impact direct sur le bien-être physique, psychologique et social des individus. En Algérie, le manque de logements est une source de préoccupation majeure aussi bien pour les autorités que pour les citoyens. Les villes algériennes sont confrontées à une demande croissante de logements en raison de l'accélération de l'urbanisation et de l'augmentation de la population.

Cependant, la qualité des logements disponibles n'est pas toujours satisfaisante. Les logements sociaux souvent proposés manquent souvent de confort, de sécurité et de commodités modernes, ce qui peut avoir des conséquences néfastes sur la santé et le bien-être des habitants.

En Algérie, la question du financement du logement revêt une importance particulière. Elle est au centre des politiques menées en matière de logement et ce, devant l'ampleur des besoins en logement sans cesse croissants et la nécessité d'une disponibilité de ressources financière pour satisfaire la demande.<sup>1</sup>

Jusqu'à la fin des années 80, l'Etat était l'unique intervenant sur le marché immobilier. Vu les inconvénients engendrés par cette situation monopolistique, des réformes ont été entreprises à partir de 1987, sous l'effet de la demande importante et l'épuisement des ressources du Trésor public, l'Etat algérien a commencé à diversifier les sources de financement et cela par<sup>2</sup> :

- L'implication des banques dans le processus du financement du logement.
- La création d'un certain nombre d'institutions chargées de la solvabilité de la demande.
- La réduction de la charge qui pesait sur l'Etat afin de diminuer ses dépenses budgétaires, il se contentera juste de financer le logement destiné aux couches sociales les plus défavorisées.

---

<sup>1</sup>Lasla, Y. (2006). La politique du financement du logement en Algérie (Mémoire de Magister en Sciences Économiques, p. 03). Université de Béjaia.

<sup>2</sup>Chikhi, D., & Mammasse, M. M. (2018). Le financement bancaire de l'immobilier (Mémoire de Magister en Comptabilité et Audit, p. 01). Université de Béjaia.

# INTRODUCTION GENERALE

---

Ces réformes sont basées sur l'implication de l'ensemble des banques dans le financement de l'immobilier, sous forme des crédits immobiliers permettant aux citoyens algériens d'acquérir un bien immobilier, en collaborant avec des institutions financières, afin de développer les crédits hypothécaires aux particuliers et de désengager l'Etat du financement du logement.

Malgré ces réformes et les divers programmes que l'Etat a mis en place, le secteur de l'immobilier pêne toujours face à la très forte demande, ceci nous amène à formuler la problématique suivante : « **Quelle est la situation actuelle du marché de l'immobilier en Algérie et les procédures et les formules adoptées par les banques algériennes, en particulier la CNEP-Banque pour le financement des promotions immobilières ?** »

Pour mieux cerner le sujet et de répondre à la problématique, il s'avère également nécessaire de répondre aux questions secondaires suivantes :

- Qu'est-ce que le crédit immobilier ? Quels sont les types et les caractéristiques du crédit immobilier ?
- Quelle est la procédure de traitement des demandes de financement introduites par les promotions immobilières ?
- Quelles sont les contraintes rencontrées par la banque en matière d'octroi des crédits immobiliers et comment remédier à cette situation ?

## **Hypothèses :**

Pour aborder cette problématique et répondre à cette série d'interrogations, nous avancerons les hypothèses et propositions suivantes :

**Hypothèse 01 :** La CNEP-Banque offre une gamme variée de crédits spécifiquement conçus pour les acteurs du marché immobilier, afin de répondre de manière adaptée à leurs besoins et de favoriser le développement du secteur.

**Hypothèse 02 :** Le processus d'octroi de crédits par la CNEP-Banque implique plusieurs étapes rigoureuses, visant à évaluer la viabilité des projets immobiliers et à minimiser les risques associés.

## **L'intérêt du sujet traité :**

- Face à l'ampleur de la crise du logement dans les pays, il est crucial d'étudier les modalités de financement des promotions immobilières pour mieux comprendre leur contribution à la résolution de cette problématique.

# INTRODUCTION GENERALE

---

- Approfondir nos connaissances sur le marché immobilier algérien et les mécanismes de financement associés.
- Acquérir une expérience pratique dans la recherche et l'analyse du marché immobilier.
- Mettre en pratique nos connaissances théoriques acquises lors de notre formation universitaire.

## **Objectifs du travail :**

- Etudier en profondeur le marché de l'immobilier en Algérie, cela implique l'analyse de la demande des logements, les tendances du marché et les facteurs influençant l'offre et la demande.
- Comprendre les différents intervenants et le processus de financement des projets immobiliers en Algérie.
- Mettre en évidence le rôle des institutions financières, notamment la CNEP-Banque dans le secteur immobilier en Algérie

## **Méthodologie de recherche :**

Notre méthodologie de recherche consiste en :

1. **Recherche bibliographique et documentaire :** Nous effectuons une recherche approfondie dans les publications académiques, les articles, les rapports et les documents pertinents sur le sujet du financement des promotions immobilières en Algérie, en mettant l'accent sur les pratiques de la CNEP-Banque.
2. **Collecte d'informations auprès de la direction de réseau de la CNEP-Banque à Tizi-Ouzou :** Nous avons mené des entretiens avec un analyste de crédit de la CNEP-Banque et sollicité des orientations de la part du personnel des différents services impliqués dans le financement des promotions immobilières. Nous avons également examiné des documents internes pertinents pour obtenir des informations détaillées sur les procédures de financement.
3. **Étude d'un dossier de crédit pour un promoteur immobilier :** Nous avons analysé un dossier de crédit réel destiné à un promoteur immobilier, en étudiant les critères d'éligibilité, les garanties exigées, les étapes du processus d'approbation et les modalités de remboursement. Cette étude nous a permis de comprendre concrètement les procédures de financement mises en place par la CNEP-Banque.

# INTRODUCTION GENERALE

---

## **Plan de travail :**

Pour une organisation plus claire et cohérente de notre travail, nous avons structuré notre plan en trois chapitres :

### **Chapitre 01 : Les fondements théoriques de l'activité immobilière et son financement :**

Nous y présenterons les particularités du marché immobilier en Algérie, en mettant en évidence ses caractéristiques spécifiques. De plus, nous aborderons les notions fondamentales du crédit immobilier, afin de mieux comprendre les mécanismes de financement utilisés dans le domaine de l'immobilier.

**Chapitre 02 : Le financement d'une promotion immobilière :** nous aborderons les principes fondamentaux du financement d'une promotion immobilière, en détaillant le processus de montage d'un dossier de crédit adapté à ce domaine, ainsi que les stratégies de gestion des risques.

**Chapitre 03 : Etude du rôle de la CNEP-Banque dans le financement de l'immobilier :** nous présenterons un cas pratique d'octroi de crédit à la promotion immobilière par la CNEP-Banque. À travers cette étude de cas, nous analyserons les critères d'attribution de crédit, les modalités de remboursement, ainsi que les avantages et les conditions offerts par la CNEP-Banque aux promoteurs immobiliers.

# *CHAPITRE 01*

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## *Introduction du chapitre :*

Le marché de l'immobilier est un marché complexe où se croisent plusieurs acteurs et où interviennent de nombreux facteurs économiques, sociaux et réglementaires. Les transactions immobilières sont généralement considérées comme des investissements importants et peuvent donc avoir des répercussions significatives sur l'économie d'un pays.

L'offre sur le marché immobilier peut comprendre des biens immobiliers neufs ou anciens, des terrains, des locaux commerciaux, des appartements, des maisons, etc. Les vendeurs ou les bailleurs peuvent être des particuliers, des entreprises, des institutions financières, des promoteurs immobiliers, etc.

Quant à la demande, elle peut provenir de particuliers, d'entreprises, d'investisseurs institutionnels, de personnes à la recherche d'une résidence secondaire ou d'un bien immobilier à louer, etc. Les acquéreurs ou les locataires peuvent être à la recherche de biens immobiliers pour une utilisation personnelle ou pour des raisons d'investissement.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## Section 01 : Aspects conceptuels sur le crédit immobilier

### I. Définitions relatives au crédit immobilier :

#### I.1 Définition d'un crédit bancaire

La notion de crédit est donnée par l'article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, comme étant : « Tout acte onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit ; les opérations de location assorties d'option d'achat, notamment le crédit-bail »<sup>3</sup>

Le crédit bancaire désigne le processus par lequel une institution financière accorde à un emprunteur l'accès à une somme d'argent, moyennant un engagement de remboursement à une date ultérieure et déterminée à l'avance. Cette opération est toujours accompagnée du paiement d'intérêts.

La somme d'argent mise à disposition de l'emprunteur est exclusivement déterminée par la valeur numérique stipulée dans le contrat, indépendamment de toute variation de la valeur de la monnaie au moment du remboursement.

#### I.2 Définition du crédit immobilier :

Le crédit immobilier est un crédit à long terme obtenu auprès d'un établissement de crédit et qui est destiné à financer tout ou partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction immobilière, ou des travaux pour un bien immobilier. Le crédit immobilier est un moyen de financement pour lequel le prêteur de deniers (établissement de crédit) réclame à l'emprunteur en contrepartie de son financement une garantie de remboursement du type hypothèque, privilège du prêteur de deniers ou caution logement<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup>Article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>4</sup> Mataf. (s. d.). *Définition crédit immobilier*. <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/credit-immobilier>, consulté le 05/04/2023.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## I.3 Définition du particulier :

Un particulier est « tout individu, c'est-à-dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de « Ménage » représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte<sup>5</sup>.

Un particulier, au sein d'une banque, désigne une personne physique qui perçoit un revenu et exprime des besoins en matière de services bancaires. Ces services peuvent inclure des comptes bancaires, des prêts, des cartes de crédit, des comptes d'épargne, ou tout autre service financier adapté à ses besoins individuels.

## II. Définition du crédit immobilier aux particuliers

Le prêt immobilier pour les individuels constitue une variante de prêt à long terme visant à soutenir différentes démarches liées à l'immobilier. Il s'agit d'une procédure par laquelle une institution bancaire met à la disposition d'un particulier les fonds nécessaires en vue de l'acquisition, la conception, la restauration ou l'agrandissement d'un bien immobilier.

## III. Les types de crédit immobilier aux particuliers :

Le crédit immobilier octroyé aux particuliers se divise en deux catégories distinctes : les crédits à l'accession et les crédits à la construction<sup>6</sup>.

### III.1 Le crédit à l'accession

Désigne un prêt conçu spécifiquement pour le financement de divers types d'acquisitions immobilières, notamment :

- L'obtention d'un prêt destiné à l'achat d'un logement neuf achevé, dans le cadre d'une initiative de promotion immobilière.
- Le recours à un prêt pour l'achat d'un logement dans le contexte d'une formule de vente sur plan (VSP) au sein d'une campagne promotionnelle.

---

<sup>5</sup> Idiren, M. A. (2021). Le financement bancaire d'un crédit immobilier (Mémoire de fin de cycle en sciences économiques, p. 24). Université de Béjaia.

<sup>6</sup> CHIKHI D, MAMMAS S, Op.cit. P10.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

- Le financement d'une résidence ou d'une construction en cours d'édification, que ce soit auprès d'un particulier ou d'une personne morale.
- L'acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un bien immobilier.

## III.2 Le crédit à la construction :

Ce type de prêt est particulièrement lié au soutien financier pour la concrétisation de projets de construction, englobant notamment :

- La construction d'un bien immobilier individuel ou dans le cadre d'une coopérative.
- L'extension ou la surélévation d'une construction déjà existante.
- L'aménagement d'une habitation, englobant des travaux de réaménagement ou d'amélioration.

## IV. Caractéristiques techniques des crédits immobiliers :

Ce type spécifique de prêt se distingue par des caractéristiques tels que<sup>7</sup> :

### IV.1 La durée d'un prêt :

Les prêts immobiliers sont assortis d'une période particulière fixée par l'organisme prêteur en accord avec les règlements en vigueur et les standards d'éligibilité établis par le marché hypothécaire. Cette période est individualisée pour chaque emprunteur en corrélation avec son âge et sa condition personnelle (aptitude au remboursement).

En règle générale, cette durée est établie dans une fourchette spécifiée et repose sur les capacités de remboursement de l'emprunteur.

### IV.2 Taux d'intérêt :

Les prêts immobiliers peuvent être accordés avec diverses options de taux d'intérêt, pouvant être soit fixes, soit variables.

#### IV.2.1 Taux d'intérêt fixe :

Ce taux est établi lors de la conclusion du contrat et demeure constant pendant toute la période du prêt. Cette particularité assure la prévisibilité de l'échéancier de remboursement.

---

<sup>7</sup>Dridi, E. (2002). Gestion des crédits immobiliers (Mémoire de fin d'études, ESB, p. 06). Alger.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

L'avantage principal de ce modèle de prêt réside dans sa capacité à fournir à la fois à l'emprunteur et à la banque des termes invariables, leur permettant d'anticiper leur flux de trésorerie à long terme de façon sûre et anticipée.

## **IV.3 Taux d'intérêt variable :**

Les prêts à taux variable, également appelés taux révisables ou ajustables, sont caractérisés par leur capacité à fluctuer en fonction de l'évolution du marché. Ils offrent aux emprunteurs la possibilité de bénéficier d'une éventuelle baisse des taux, mais comportent le risque d'une augmentation des intérêts en cas de hausse des taux. Pour les banques, ces taux peuvent être avantageux en cas de hausse, mais peuvent diminuer leur rentabilité en cas de baisse. Le choix entre un taux fixe ou variable dépend des préférences et de la tolérance au risque de l'emprunteur.

Les avantages et les inconvénients des prêts à taux variable dépendent donc de l'évolution du marché et de la capacité du client à gérer les fluctuations potentielles des paiements d'intérêts.

Il est important pour les clients de comprendre les risques associés aux prêts à taux variable et de prendre en compte leur propre situation financière et leurs préférences avant de choisir entre un taux fixe ou variable. De même, les banques doivent évaluer attentivement les implications de ces types de taux sur leur rentabilité globale.

## **IV.4 Le différé :**

Deux formes de différés sont fréquemment employées : le différé total et le différé d'amortissement.

### **IV.4.1 Le différé total :**

Le différé total est une période durant laquelle l'emprunteur n'est pas tenu de faire de remboursements, que ce soit du capital ou des intérêts. Cependant, à la fin de cette période, l'emprunteur est tenu de commencer à rembourser à la fois le capital et les intérêts, y compris ceux qui se sont accumulés pendant la période de différé. Cette situation peut entraîner une charge financière plus lourde pour l'emprunteur, car il devra rembourser une somme plus élevée sur une période plus courte. Il est donc important pour l'emprunteur de prendre en considération cet aspect et d'être préparé à assumer cette charge accrue une fois la période de différé terminée.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## IV.4.2 Le différé d'amortissement :

Le différé d'amortissement est une période spécifique au cours de laquelle l'emprunteur ne rembourse que les intérêts du prêt, tandis que le remboursement du capital est reporté à une date ultérieure. Pendant le différé d'amortissement, l'emprunteur ne fait que payer les intérêts accumulés sur le montant emprunté, ce qui signifie que le montant du capital ne diminue pas pendant cette période.

Cette option est souvent utilisée pour donner à l'emprunteur un peu de répit financier avant de commencer à rembourser le capital. Cela peut être utile dans des situations telles que des difficultés financières temporaires ou lorsque des investissements initiaux sont nécessaires.

## IV.5 Le remboursement par anticipation :

Il peut arriver qu'un emprunteur souhaite rembourser partiellement ou intégralement son prêt avant l'échéance prévue, en raison d'une rentrée de fonds exceptionnelle ou d'une augmentation de ses ressources. C'est ce qu'on appelle le remboursement anticipé. Dans cette situation, il évitera de régler les paiements futurs et réalisera des économies sur les intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Cependant, la banque peut exiger le paiement de pénalités liées au remboursement anticipé<sup>8</sup>.

## IV.6 Les intérêts intercalaires :

Ces frais surviennent lorsque le prêt est débloqué progressivement. Cette situation se présente notamment lors de la construction de maisons individuelles, de l'achat d'appartements sur plan, de projets d'auto-construction ou de travaux d'aménagement. Dans ce cas, la propriété ne sera remise au client qu'après une ou deux années. La banque procède alors aux versements au fur et à mesure des demandes de fonds formulées par le client. Ce dernier acquitte des intérêts sur les montants déjà versés jusqu'à la fin de la période de différé. Ces intérêts sont désignés sous le terme d'intérêts intercalaires<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup>Ouhab, S., & Oumbiche, O. (2013). Le financement bancaire du crédit immobilier (Mémoire de master, option comptabilité contrôle audit). Université de Béjaia.

<sup>9</sup>Chemoun, S., & Yabbadene, L. (2020). Financement bancaire des crédits immobiliers (Mémoire de fin d'étude, p. 53). Université de Tizi-Ouzou (UMMTO).

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## V. Typologies des crédits immobiliers :

Les crédits immobiliers sont devenus des produits financiers proposés par les banques commerciales et non des banques d'investissement et ce, en raison de leur intégration dans le secteur bancaire, le crédit immobilier présente une variété de formes et peut revêtir différentes structures.

### V.1 Le secteur libre :

Les prêts immobiliers relevant de cette catégorie ne sont pas soumis à des règlements particuliers pour leur exécution. Généralement, ces prêts ont des termes étendus et les taux d'intérêt peuvent être fixes ou variables.

En raison de la concurrence, les produits offerts par les institutions bancaires sont de plus en plus ajustés aux besoins des clients. On distingue les éléments suivants<sup>10</sup> :

#### V.1.1 Les prêts à remboursement échelonné :

Ces emprunts englobent diverses classifications, comprenant notamment :

##### V.1.1.1 Les prêts à taux fixe:

En cas où la fixation du taux d'intérêt dès le départ et ne peut être modifié par la suite. Parmi ces prêts, on distingue :

- Les prêts à échéance constante : Ceux-ci sont les plus couramment utilisés par les emprunteurs. Les remboursements mensuels, trimestriels ou annuels restent identiques et sont connus pour toute la durée du prêt. La composition des paiements comprend une part croissante du capital et une part décroissante des intérêts.
- Les prêts à échéances progressives : Le montant des échéances augmente de manière périodique, généralement annuelle, selon un pourcentage fixé au départ.
- Les prêts à échéances dégressives : Les échéances diminuent périodiquement, généralement annuellement, selon un pourcentage fixé au départ. Ces prêts sont moins répandus et s'adressent aux emprunteurs dont les revenus sont susceptibles de diminuer.
- Les prêts à échéances par paliers : Dans ce cas, les montants des échéances peuvent augmenter et/ou diminuer, mais selon une périodicité différente de l'année. Cette périodicité est déterminée en fonction des objectifs de l'emprunteur.

---

<sup>10</sup>LASSACI (D) : « Le rôle de la banque dans le financement de logement » ; mémoire de fin d'étude ; université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou (UMMTO) ; 2011, p 13.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

- Les prêts modulables : Ce type de crédit permet à la banque de proposer un plan de financement sur mesure au client. Le montant du prêt n'est pas fixé définitivement au départ, et des modifications peuvent être apportées au cours de la période du crédit sur demande de l'emprunteur.

Ces différentes options offrent une plus grande flexibilité aux emprunteurs et permettent de mieux adapter les remboursements à leurs besoins et à leurs situations financières.

## **V.1.1.2 Prêts à taux variable :**

Les prêts à taux variable sont des prêts immobiliers qui présentent une particularité : leur taux d'intérêt n'est pas fixé, mais évolue en fonction des conditions du marché financier.

Cette caractéristique permet au prêt de mieux s'ajuster aux variations des taux d'intérêt. Initialement souscrits pendant les périodes où les taux sont élevés, ces prêts peuvent offrir des avantages à mesure que les taux ont tendance à baisser avec le temps. Cela peut conduire à des paiements mensuels plus abordables pour les emprunteurs.

Cependant, il existe un élément de risque inhérent à ces prêts, car si les taux d'intérêt augmentent, les paiements peuvent également augmenter, ce qui peut générer de l'incertitude financière. Ces prêts ont des périodes d'ajustement prédéterminées, généralement annuelles, où le taux est révisé en fonction des conditions actuelles du marché.

## **V.1.2 Les prêts à remboursement non échelonné :**

Ce type de prêt peut également être subdivisé en deux catégories distinctes comme suit<sup>11</sup> :

### **V.1.2.1 Les prêts à amortissement différé :**

Le remboursement du capital, et parfois le paiement des intérêts, est reporté jusqu'à l'expiration d'une période prédéfinie. Cette période de différé peut être courte, s'étendant sur quelques mois, ou plus longue, couvrant plusieurs années, ce qui est souvent désigné comme une période de franchise de remboursement.

De manière alternative, le différé peut s'étendre sur l'intégralité de la durée du crédit, ce qui constitue un prêt "in fine".

---

<sup>11</sup> Hassani, N. (2019). Le financement bancaire d'un crédit immobilier (Mémoire de master en économie monétaire et bancaire, p. 27). Université de Béjaïa.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## V.1.2.2 Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur :

Ces crédits sont spécifiquement conçus pour les professionnels de l'immobilier et se présentent sous la forme de lignes de crédit utilisables par découvert en compte, plutôt que d'une enveloppe fixe mise à disposition.

## V.2 Le secteur réglementé :

La procédure d'octroi de ces crédits et la détermination de leurs taux d'intérêt sont régies par des modalités précises. Dans ce secteur, on trouve notamment<sup>12</sup> :

### V.2.1 Les prêts épargnent logement :

Ces crédits comportent une offre de taux préférentiel pour les épargnants, leur permettant de bénéficier d'un crédit immobilier trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels équivaut à 30 fois les intérêts cumulés. L'Algérie a introduit l'épargne logement par décret du 19 février 1971 avec les objectifs suivants :

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

### V.2.2 Les prêts conventionnés :

Ces crédits sont offerts par des établissements de crédit ayant conclu une convention avec l'État, qui bonifie le taux d'intérêt ou met à leur disposition des fonds destinés à l'aide sociale. Ces établissements gèrent ces fonds en suivant des critères de sélection spécifiques, permettant ainsi une allocation sélective des ressources en fonction des besoins sociaux.

### V.2.3 Les prêts à l'accession sociale :

Ces prêts sont accordés selon des critères similaires à ceux des prêts conventionnés, mais avec une condition de revenus maximale. Les intérêts sont réduits par rapport à d'autres prêts conventionnés grâce à la prise en charge d'une partie des risques par un fonds de garantie spécialisé. De plus, ces prêts permettent de bénéficier de l'aide de l'État. Seuls les établissements adhérant au fonds sont autorisés à proposer ces prêts.

---

<sup>12</sup> Idem

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## V.3 Le secteur aidé :

Dans le secteur aidé, le gouvernement apporte un soutien financier, soit en bonifiant les taux d'intérêt (dans le cas de la location-vente), soit en distribuant des primes ou des subventions par le biais de la Caisse nationale du Logement (CNL). Ce secteur bénéficie d'une forte présence de l'État, qui intervient activement pour faciliter l'accès au logement et soutenir les initiatives dans ce domaine. On distingue :

### V.3.1 Le logement social :

Le logement social est financé grâce aux ressources provenant du Trésor Public ou du budget de l'État. Son objectif est de répondre aux besoins de logement des couches sociales les plus défavorisées qui vivent dans des conditions précaires. Ce type de logement vise à fournir des solutions abordables et adéquates en termes de logement pour ces populations, afin d'améliorer leur qualité de vie et de favoriser leur intégration sociale.

### V.3.2 Le logement aidé ou participatif :

Le logement aidé est un logement qui bénéficie d'une aide financière non remboursable de l'État, appelée "Aide à l'Accession à la Propriété (AAP)". Cette aide vise à soutenir financièrement l'acquisition ou la réalisation de logements pour les ménages à revenus intermédiaires, qui n'auraient pas pu accéder à la propriété sans cette assistance. Les logements aidés sont destinés à répondre à la demande de cette catégorie de population dont les revenus sont inférieurs à cinq fois le Salaire Minimum National Garanti (SMNG).

Cette offre de logements a pour objectif de faciliter l'accès à la propriété du logement pour ces ménages qui, sans l'aide de l'État, ne pourraient pas réaliser cet objectif.

### V.3.3 La location-vente :

Le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001 a établi les conditions et les modalités d'acquisition des logements réalisés sur fonds publics dans le cadre du système de "location-vente". La location-vente est un mécanisme permettant l'accès au logement, avec la possibilité pour le locataire de devenir propriétaire à la fin d'une période de location déterminée, conformément à un contrat écrit. Ce mode d'acquisition offre aux individus la possibilité de louer un logement pour une période déterminée, tout en ayant la perspective de devenir propriétaire à terme.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## V.3.4 Le logement promotionnel aidé :

L'article 75 de la loi N°09-09 du 2009, qui porte sur la loi de finance pour 2010, stipule que : « le logement promotionnel aidé est mixage entre la location-vente et le Logement Social Participatif (LSP), les souscripteurs peuvent désormais déposer leurs dossiers pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement ».

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## Section 02 : Présentation du marché immobilier en Algérie.

### I. Définition du marché immobilier :

Selon Bernadette Schoumaker : « Le marché immobilier est celui qui concerne les terrains bâtis, c'est-à-dire les immeubles. Comme tout marché, il peut être assimilé à un lieu de rencontre entre une offre et une demande qui aboutit à la formation d'un prix. L'offre peut émaner du secteur privé comme du secteur public. La demande peut provenir de candidats qui recherchent un bien pour un usage direct et spécifique ou de candidats qui recherchent un bien en vue des valeurs attendues (c'est la demande dite spéculative). Les biens échangés sont, quant à eux, neufs ou d'occasion et le marché concerne tant l'acquisition que la location.<sup>13</sup>»

Le marché immobilier peut être défini comme un lieu de rencontre entre l'offre et la demande de biens immobiliers. Selon Pichet-Béraud (2014) : « ce marché est caractérisé par la présence de deux types d'acteurs : les vendeurs ou les bailleurs, qui proposent des biens immobiliers à vendre ou à louer, et les acquéreurs ou les locataires, qui cherchent à se procurer ces biens.<sup>14</sup> »

L'interaction entre l'offre et la demande est au cœur du fonctionnement du marché immobilier, L'offre fait référence au nombre de biens immobiliers disponibles à la vente ou à la location, tandis que la demande correspond au nombre de personnes qui cherchent à acheter ou à louer un bien immobilier.

L'étude de l'offre et la demande sur le marché immobilier peut être représentée comme suit :

---

<sup>13</sup> Bernadette Mérenne-Schoumaker, « L'émergence d'un marché d'immobilier d'entreprise. L'exemple de la Wallonie », Géocarrefour [En ligne], Vol. 78/4 | 2003, consulté le 11/04/2023. URL : <http://geocarrefour.revues.org/index349.html>

<sup>14</sup>Pichet-Béraud, G. (2014). Droit de l'immobilier. Paris : LGDJ. (Page 13).

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## I.1 La demande :

La détermination de la demande sur le marché dépend principalement des facteurs suivants :

### I.1.1 Le facteur démographique :

La démographie affecte la demande dans le marché immobilier en déterminant les besoins en logement de la population, en influençant les caractéristiques des logements recherchés et en impactant les prévisions de demande future pour des logements.

### I.1.2 Le niveau des revenus et la variation des taux d'intérêts :

Selon HS Rosen et KT Rosen : « Le niveau de revenu est un facteur crucial qui impacte la demande sur le marché immobilier. Les individus avec des niveaux de revenu plus élevés ont tendance à chercher des logements de qualité supérieure et sont plus enclins à investir dans l'immobilier. En revanche, les personnes ayant des niveaux de revenu inférieurs peuvent avoir des difficultés à acheter ou louer des logements, ce qui peut réduire leur participation à la demande. Par conséquent, la disponibilité et les prix des logements peuvent varier en fonction des niveaux de revenu des consommateurs sur le marché immobilier.<sup>15</sup> »

Ainsi, le taux d'intérêt peut avoir un double impact sur la demande<sup>16</sup> :

- **Un effet de levier** : c'est l'effet que produit la variation des taux d'intérêt sur le coût du financement de l'achat d'un bien immobilier. En d'autres termes, lorsque les taux d'intérêts sont bas, les coûts de financement sont moins élevés et les acheteurs potentiels sont plus enclins à emprunter pour acheter, ce qui peut stimuler la demande des biens immobiliers.
- **Un effet de masse** : il se produit dans le cas d'une hausse de taux d'intérêt, le coût de financement devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres moyens.

La demande d'un bien est « **fonction du prix** », c'est-à-dire que le prix est le principal déterminant de la demande. Si le prix est élevé, les quantités demandées vont être faibles car les demandeurs seront rebutés par les prix prohibitifs.

---

<sup>15</sup>Rosen, K. T., & Rosen, H. S. (2019). *Handbook of urban economics* (Vol. 5). Elsevier.

<sup>16</sup>Geltner, D., Miller, N. G., Clayton, J., & Eichholtz, P. (2019). *Commercial Real Estate Analysis and Investments*. Cengage Learning. p. 60-61.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

Au contraire, si le prix est bas, les quantités demandées seront importantes, **La loi de la demande** indique que les quantités demandées sur un marché évoluent dans le sens contraire du prix.<sup>17</sup>

## I.2 L'offre :

La détermination de l'offre dépend essentiellement de :

- La disponibilité du foncier : Si le foncier est rare, cela peut limiter le nombre de constructions qui peuvent être réalisées, et donc limiter l'offre de l'immobilier.
- Le coefficient d'occupation du sol : ce coefficient constitue un outil de mesure qui détermine la densité de la construction d'un terrain. Des limitations en matière de proximité et de hauteur des bâtiments peuvent être imposées par les autorités locales pour des raisons d'esthétique ou de sécurité.
- La capacité financière des entreprises de construction : La construction des biens immobiliers nécessite des investissements importants en termes de main-d'œuvre, de matériaux, de financement, et d'équipements, ce qui peut limiter l'offre.
- La disponibilité des matériaux de construction : si certains matériaux sont rares ou coûteux, cela peut également rendre les projets de constructions plus difficiles ou plus coûteux.

**La loi de l'offre** stipule que : les quantités offertes sur un marché évoluent dans le même sens que le prix : si le prix augmente, les quantités offertes augmentent, si le prix baisse, les quantités offertes diminuent.

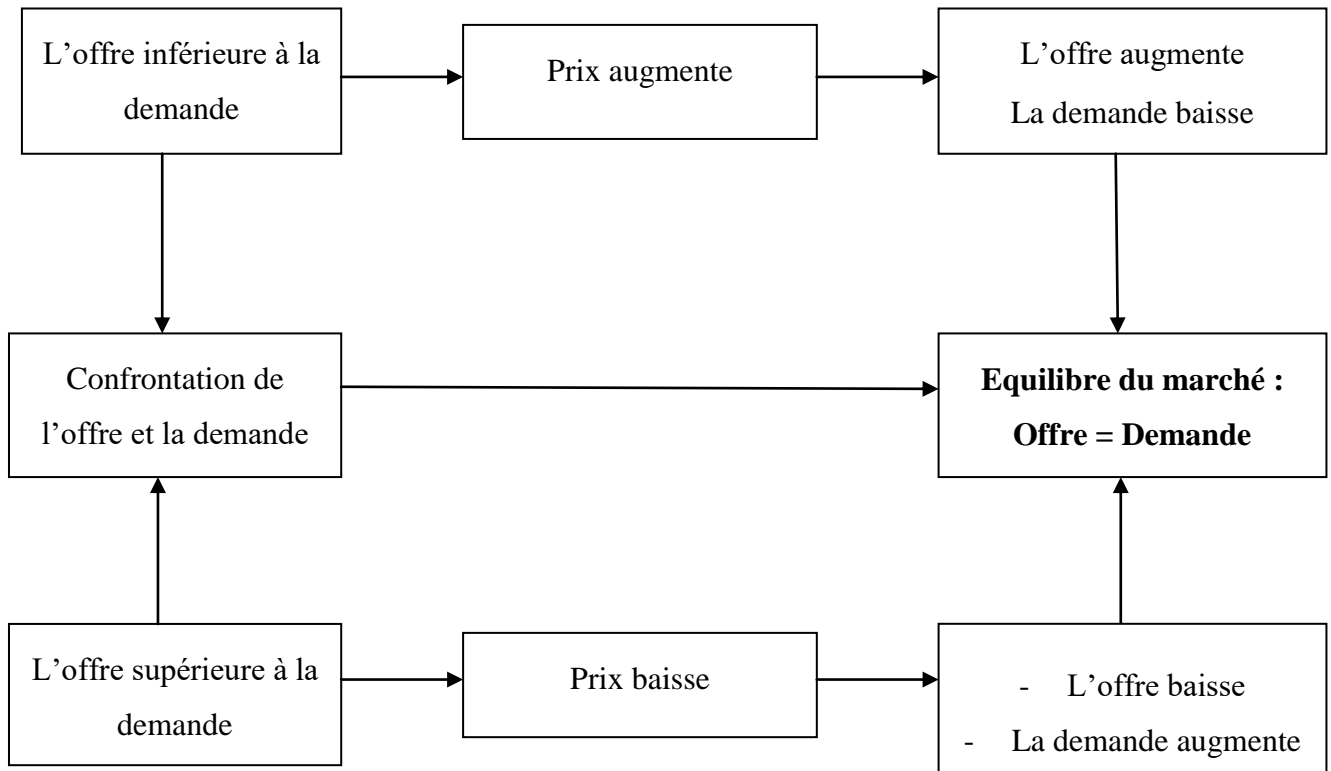
---

<sup>17</sup>Gerlando. (2013, 15 juillet). Qu'est-ce que la loi de l'offre et de la demande ? Question d'économie. <https://questiondeconomie.wordpress.com/2013/07/15/quest-ce-que-la-loi-de-loffre-et-de-la-demande/> consulté le 20/04/2023.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

On peut expliquer le mécanisme de l'offre et la demande comme suit :

**Figure 1 : Mécanisme de l'offre et la demande sur le marché**



*Source : Conception personnelle.*

## II. Principes de la segmentation du marché immobilier :

La segmentation marketing repose sur l'idée que les marchés ne sont généralement pas homogènes et qu'ils sont constitués d'une variété d'acheteurs ayant des besoins, des comportements et des habitudes d'achat différents. Cette méthode permet de diviser le marché en différents segments afin de mieux comprendre les caractéristiques et les besoins de chaque groupe.

Dans le cas du marché immobilier, le phénomène de segmentation se base sur la distinction entre le marché des entreprises et le marché des logements.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> SERRADJI, T. (2007). Le marché de l'immobilier en Algérie : Situation, Acteurs et stratégies (Mémoire de magistère en sciences de gestion, option management, p. 13). Université d'Alger.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## II.1 Marché de l'immobilier d'entreprise :

Le produit immobilier proposé dans ce marché, n'est pas destiné à un usage d'habitation mais à un usage de production.<sup>19</sup>

Selon MAIS et Al : « Le marché de l'immobilier d'entreprise peut être divisé en trois segments distincts à savoir<sup>20</sup> » :

### II.1.1 Le marché des bureaux :

Le marché immobilier de bureaux englobe principalement les locaux qui sont spécifiquement utilisés à des fins de bureaux. Cela inclut les espaces occupés par les entreprises, les professions libérales, les associations, ainsi que les organismes à but lucratif ou non lucratif, pour l'exercice d'activités de direction, d'administration, de secrétariat, d'informatique, ainsi que les locaux utilisés par les administrations publiques.

Selon Lamontagne,C et Cusson, M : « le marché de bureaux implique plusieurs acteurs, tels que les propriétaires immobiliers qui possèdent et louent des espaces de bureaux, les promoteurs immobiliers qui développent de nouveaux projets, les agents immobiliers spécialisés dans les transactions de bureaux, et évidemment les entreprises et les organisations qui recherchent des locaux adaptés à leurs besoins.<sup>21</sup> »

### II.1.2 Le marché des locaux d'activités :

Selon Thierry Marcellin dans son ouvrage "Immobilier d'entreprise : investir, gérer, valoriser" (2017), le marché des locaux d'activité désigne un segment spécifique du marché immobilier commercial qui concerne les espaces destinés aux activités industrielles, artisanales et logistiques.

Selon FAMA : « Ce marché présente quatre produits immobiliers, qui correspondent à quatre catégories essentielles<sup>22</sup> » :

- Les entrepôts : ces locaux sont utilisés essentiellement pour des activités de stockage et de distribution.

---

<sup>19</sup>Heurteux. (1993). L'Immobilier d'Entreprise. Collection Que Sais-Je ? Paris, Presses Universitaires. P127.

<sup>20</sup>MAIS et al (2000) Le Marché de l'immobilier Français, Paris, Economica, p61.

<sup>21</sup>Lamontagne, C., & Cusson, M. (2012). L'immobilier de bureaux : de la stratégie à la mise en œuvre. Éditions EMS.

<sup>22</sup>FAMA : l'opinion publique comme preuve judiciaire. Aperçu sur la révolution médiévale de l'inquisitoire.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

- Les locaux polyvalents et les locaux PME-PMI : Ces espaces peuvent être utilisés à la fois comme entrepôts et comme locaux de production.
- Les locaux de production : ils sont spécifiquement destinés aux activités de transformation de matières premières ou de matériaux en produits manufacturés.
- Les bâtiments industriels : ces constructions regroupent sur un même site différentes activités, notamment des bureaux, des entrepôts avec des locaux de production pouvant représenter jusqu'à 60% de la superficie totale développée.

## II.1.3 Marché des locaux commerciaux :

L'activité commerciale correspond, d'une part au commerce de détail, de gros et d'autre part aux centres commerciaux. Dans les centres commerciaux, on distingue les centres commerciaux communaux et les centres commerciaux privés (appelés le plus souvent, en Algérie : supérettes, et hypermarché tel que CARREFOUR, ARDIS Etc.)

## II.2 Marché de l'immobilier résidentiel :

Le marché de l'immobilier résidentiel, aussi connu sous le nom « marché de logement » est un marché complexe qui englobe plusieurs aspects sociaux, économiques et politiques, ce marché se divise généralement en deux grands sous-segments à savoir : le marché de location et le marché de propriété.

Le marché de la location concerne les transactions liées à la location de logements, où les propriétaires mettent leurs biens en location et les locataires paient un loyer pour y habiter.

Le marché de la propriété concerne les transactions d'achat et de vente de logements, où les propriétaires vendent leurs biens et les acheteurs acquièrent une propriété résidentielle. Ce marché peut être divisé en deux sous-segments : le marché du neuf et le marché de l'ancien.

Le marché du neuf concerne les logements nouvellement construits. Il répond au besoin constant de nouveaux logements pour faire face à la croissance démographique, aux évolutions familiales et aux besoins de renouvellement des logements existants, Le marché de l'ancien concerne les logements déjà existants et mis en vente par leurs propriétaires actuels. Dans ce cas, le marché du neuf fournit l'offre potentielle de biens immobiliers sur le marché de l'ancien, car certains propriétaires peuvent vendre leur bien pour acheter un logement neuf.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

En ce qui concerne le marché du logement neuf en Algérie, le Ministère de l'Habitat présente les produits suivants<sup>23</sup> :

## II.2.1 Le logement social :

Aussi appelé HLM (habitat à loyer modéré) est un logement attribué à un ménage non propriétaire et mal logé, suite à l'initiative de l'Etat. Les conditions d'accèsion à ce logement sont généralement : le revenu, le statut, l'ancienneté de la demande...etc.

## II.2.2 Le logement participatif (L.S.P) :

Ces logements sont réalisés avec des promoteurs immobiliers tenus de respecter un cahier des charges. La formule LSP est destinée à tout demandeur de logement remplissant les conditions d'accès à l'Aide à l'Accession à la Propriété (A.A.P) de la Caisse Nationale du Logement (C.N.L) à savoir :

- Revenu inférieur ou égal à cinquante mille Dinars (50.000DA).
- Prix du logement inférieur à Deux millions de Dinars (2.000.000DA)
- Ne pas avoir bénéficié d'un logement en toute propriété.

## II.2.3 La formule location-vente :

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

La location-vente est consentie à tout postulant dont le revenu est compris entre un montant supérieur à vingt-quatre (24) milles dinars est inférieur ou égal à six (6) fois le salaire national minimum garanti (SNMG), ne possédant pas ou n'ayant pas possédé, ni son conjoint un lot de terrain à bâtir, un bien à usage d'habitation, et n'ayant pas bénéficié, ni lui ni son conjoint, d'une aide financière de l'Etat en vue de la construction ou de l'acquisition d'un logement<sup>24</sup>.

La localisation et le nombre de logements destinés à la location-vente sont fixés par l'Agence Algérienne de Développement du logement (AADL).

---

<sup>23</sup> Ministère de l'habitat ([www.habitat.dz](http://www.habitat.dz)) consulté le 10/04/2023.

<sup>24</sup> Nassim (2012). Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville, logement location-vente. [www.mhuv.gov.dz](http://www.mhuv.gov.dz) consulté le 12/04/2023.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## II.2.4 Logement promotionnel (L.P) :

Le logement promotionnel en Algérie est un logement neuf offert par un promoteur immobilier à des postulants éligibles à l'aide de l'État.

Il permet la personnalisation de la construction pour optimiser l'utilisation de l'espace habitable. Cela peut inclure l'extension des pièces avec des balcons, des loggias, des terrasses ou des jardins privés, ainsi que des aménagements paysagers intérieurs, l'acquéreur peut également demander des modifications aux plans initiaux, telles que le déplacement des cloisons non porteuses. De plus il bénéficie de frais de notaire réduits par rapport aux biens immobiliers anciens.<sup>25</sup>

## III. Caractéristique du marché immobilier :

Le marché immobilier se distingue par une moindre efficacité et une très forte présence de l'Etat et des pouvoirs publics. Cette situation est marquée par une réglementation complexe et bureaucratique, ce qui entraîne des délais et des coûts supplémentaires dans les transactions immobilières<sup>26</sup>.

### III.1 Un marché moins efficace :

L'efficacité d'un marché selon Eugene Fama (1970) se réfère à sa capacité à refléter rapidement et précisément les informations pertinentes dans les prix des actifs. Fama distingue trois formes d'efficacité : efficacité faible, efficacité semi-forte et efficacité forte<sup>27</sup>.

En Algérie, le marché immobilier est entravé par un manque notable de transparence, ce qui compromet considérablement son efficacité. L'absence d'informations éclairantes sur la manière dont les prix sont déterminés, ainsi que le déficit d'outils fiables permettant de suivre et d'analyser l'évolution des valeurs immobilières, constituent des obstacles majeurs.

Ces lacunes entravent la capacité des acteurs du marché, tels que les acheteurs, les vendeurs et les investisseurs, à prendre des décisions éclairées et à évaluer correctement la valeur des biens immobiliers.

---

<sup>25</sup> Nassim (2021) Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville (2013), logement promotionnelle aidé. [www.mhuv.gov.dz](http://www.mhuv.gov.dz) consulté le 12/04/2023.

<sup>26</sup> Albouy, M. (2009). Finance Immobilière et Gestion de Patrimoines. Paris, Éditions Economica.

<sup>27</sup> Fama, E. F. (1970). *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*. *The Journal of Finance*, 25.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

En l'absence de données transparentes et d'indicateurs fiables, il devient difficile de comprendre les tendances du marché, d'identifier les opportunités et de prendre des mesures appropriées.

## **III.2 Absence du marché centralisé<sup>28</sup> :**

En Algérie, le marché immobilier se distingue par son absence de centralisation, contrairement à certains pays qui disposent de plateformes centralisées comme les bourses immobilières. Au lieu d'un seul marché, on trouve plutôt une multitude de marchés immobiliers distincts, avec des variations selon les régions, les types de propriétés et d'autres caractéristiques.

L'absence de centralisation dans le marché immobilier algérien signifie qu'il n'existe pas de lieu unique où toutes les transactions immobilières sont enregistrées et où les acheteurs et les vendeurs peuvent se rencontrer directement. Les échanges immobiliers se déroulent plutôt localement, avec l'implication d'acteurs tels que les agences immobilières, les notaires, les propriétaires et les acheteurs dans différentes régions du pays.

Cette décentralisation complique la consolidation de l'offre et de la demande, car les informations sur les biens disponibles à la vente et les critères de recherche des acheteurs peuvent être dispersées et moins accessibles. Cela peut entraîner une moindre fluidité du marché immobilier en Algérie et une complexité accrue lors des opérations d'achat et de vente de biens immobiliers.

## **III.3 Une transaction réduite :**

Bien qu'il soit relativement facile pour un acheteur d'obtenir des informations sur les prix demandés par les vendeurs grâce aux petites annonces ou sur des sites internet, il est beaucoup plus difficile de connaître les prix réels des transactions des biens immobiliers sur le marché.

Les prix demandés peuvent souvent différer considérablement des prix effectivement réalisés lors des transactions. Contrairement aux marchés financiers, où les cours sont diffusés en temps réel à l'échelle mondiale, l'information sur les prix de ce marché est limitée et fragmentée. Les acheteurs se basent souvent sur le bouche-à-oreille local pour obtenir des indications sur les prix réels, mais cette méthode présente des limites en termes de transparence et de fiabilité.

---

<sup>28</sup> CHEKIR Sofiane, AMROUNI Yacine : modalité de financement bancaire du crédit immobilier, mémoire de fin d'étude en sciences économiques, université de Tizi-Ouzou (UMMTO) ; 2017, P28.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## III.4 Une faible liquidité :

Contrairement aux transactions des actifs financiers tels que les actions ou les obligations, les transactions immobilières impliquent souvent des délais plus étendus, allant de plusieurs mois à des années. Cela s'explique en grande partie par rapport à la nature moins liquide des actifs immobiliers.

La liquidité se réfère à la facilité de convertir un actif en argent liquide sans perte significative de valeur. Dans le cas de l'immobilier, il y'a plusieurs facteurs qui rendent cette conversion moins aisée, notamment :

- L'absence de centralisation des transactions.
- La nature de la propriété immobilière qui nécessite des démarches administratives et juridiques importantes.
- La complexité du financement immobilier, l'achat d'un bien immobilier implique généralement l'obtention d'un prêt hypothécaire qui exige aux acheteurs potentiels de remplir une demande, fournir des documents financiers et subir une évaluation de la propriété, les prêteurs appliquent des critères stricts pour évaluer la solvabilité des emprunteurs et déterminer le montant du prêt à accorder, ce qui ajoute des délais supplémentaires au processus de vente.

## III.5 Des coûts de transaction élevés :

Les coûts de transaction sont relativement élevés dans le secteur immobilier, tels que les frais de notaire, les droits d'enregistrement et les frais d'agence, ce qui limite la facilité et la fréquence des transactions. Ces coûts ont un impact sur la liquidité du marché immobilier et peuvent freiner la possibilité d'arbitrage ainsi que la réduction du volume des transactions.

Dans le cas de l'immobilier ancien, les frais de transactions peuvent représenter entre 8% à 10% de la valeur du bien, tandis que dans le neuf, ces frais sont généralement de 3%.

## IV. Les acteurs du marché immobilier :

L'acteur dans un marché est un membre qui intervient dans les mouvements et le dynamisme connu à ce marché.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

Dans cette perspective, nous pouvons distinguer trois principaux acteurs<sup>29</sup> : acteurs de la demande, acteur de l'offre et les acteurs qui jouent un rôle d'intermédiaire entre les deux.

## IV.1 Les acteurs de la demande immobilière :

Chaque acteur opère dans son segment de marché, et en fonction des différents segments du marché immobilier, la demande est stimulée par les entreprises dans le marché de l'immobilier professionnel et les ménages dans le marché de l'immobilier résidentiel.

## IV.2 Les acteurs de l'offre de l'immobilier :

L'offre immobilière est influencée par divers facteurs, tels que le taux de construction, les prix des biens immobiliers et la quantité de logements vacants. Les offreurs des biens immobiliers peuvent s'adresser à plusieurs segments du marché, qu'il s'agisse du marché résidentiel, professionnel. On peut les regrouper en deux catégories : les offreurs du bien immobilier neuf et les offreurs du bien immobilier ancien.

### IV.2.1 Les offreurs de bien neuf :

On distingue :

- **Les promoteurs immobiliers** : Le promoteur immobilier est un offreur d'espaces construits ou à construire. De nos jours, c'est lui qui initie le processus de l'offre nouvelle de produits immobiliers. Son expertise, sa connaissance des opportunités du côté de la demande et son contrôle de la ressource première, qui est le terrain, en font de lui l'un des acteurs majeurs du marché immobilier<sup>30</sup>.
- **Les pouvoirs publics** : Pour financer l'immobilier, l'Etat se base sur un budget de 100 milliards de dinars par an pour le marché de l'immobilier résidentiel, où l'Etat propose quatre produits : social, participatif, promotionnel et la location-vente. Notamment à travers :
  - L'AADL (Agence National pour l'Amélioration et le développement du Logement qui a été créée en 1991 par le décret N°91-148.

---

<sup>29</sup> SERRADJ T (2007), Op.cit. P41.

<sup>30</sup> MONTESINOS (2001) : Les métiers de l'immobilier, Paris, l'Etudiant, P25.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

- Les offices de promotions et de gestions immobilières (OPGI) : qui sont chargés dans le cadre de la mise en œuvre de la politique sociale de l'Etat, de gérer les biens immobiliers qui leur sont confiés.
- La caisse nationale du logement (CNL) : est un établissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC) créé par le décret exécutif N°91-145 du 12 mai 1991 modifié par le décret exécutif N°94-111 du 18 mai 1994.
- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière : institué par le décret législatif N°93-03 du 01 mars 1993 portant sur l'activité immobilière, ce fond ne poursuit pas de but lucratif, il est placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, mais cet organisme bénéficie d'une personnalité morale et d'une autonomie financière.

## IV.2.2 Les offreurs du bien ancien :

Trois offreurs se distinguent :

**Les particuliers** : Qui désignent des individus ou bien des ménages non professionnels, participant aux transactions immobilières. Ils peuvent agir en tant que vendeurs, locataires ou bailleurs, ils offrent leurs propriétés sur le marché, fixent les prix et les conditions de vente ou de location.

**Les notaires** : Son intervention garantit la validité et la pérennité du transfert de propriété. Lors d'une vente, c'est lui qui est en charge de la préparation, de la rédaction et de la certification de l'acte définitif. Il rassemble et vérifie toutes les pièces nécessaires à la constitution du dossier immobilier. Ces éléments lui permettront de rédiger l'acte de vente, qui sera signé en sa présence par le vendeur et par l'acquéreur.<sup>31</sup>

**Les agents immobiliers** : L'article 2 du décret exécutif n° 09-18 du 20 janvier 2009, modifié et complété, fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier définit l'agent ou l'agence immobilière comme suit:

*« Est considéré comme agent immobilier toute personne physique ou morale, qui, en vertu d'un mandat et moyennant une rémunération, s'engage à effectuer des prestations de services à caractère commercial en matière d'intermédiation dans le domaine de l'immobilier ou dans le domaine de*

---

<sup>31</sup>Quinet, C. (2022). Quel est le rôle du notaire, *MAIF*. <https://www.maif.fr/>, consulté 20/05/2023.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

*l'administration et de la gestion immobilières pour le compte ou au profit de propriétaires. »<sup>32</sup>.*

## **IV.3 Les acteurs intermédiaires :**

Ils jouent un rôle crucial dans la stimulation du marché immobilier en participant activement au processus de transaction. Parmi ces acteurs, on retrouve les institutions de crédit précisément les banques, qui financent les transactions immobilières par l'octroi des crédits hypothécaires.

Afin de répondre au dynamisme du marché immobilier, les banques ont développé des services d'étude des dossiers de crédits pour faciliter la compréhension des clients quant aux conditions de financement et aux implications financières de leur projet immobilier.

---

<sup>32</sup> Les frais d'agence immobilière en Algérie d'un achat ou une vente – Promotion immobilière (Résidences Aghiles) Alger. (2021, 10 septembre). <https://www.residencesaghiles.com>. Consulté 15/05/2023.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## Section 03 : Le financement de l'immobilier en Algérie.

En Algérie, le financement de l'immobilier revêt une importance particulière en raison de la demande qui est en constante croissance et de la nécessité de disposer de ressources financières adéquates pour y répondre. Pour faire face à ce défi, l'Etat a mis en place une politique de financement visant à répondre aux besoins du marché immobilier.

### I. Evolution du marché immobilier en Algérie :

Le marché immobilier en Algérie a évolué à travers deux principales périodes :

- De 1967 à 1986 : l'Etat détient le monopole total sur le marché immobilier.
- Après 1986 : cette période est caractérisée par l'ouverture du marché immobilier au secteur privé, aux banques et aux institutions financières complémentaires avec la mise en place de nouvelles réformes.

#### I.1 Monopole de l'Etat (Avant 1986) :

Depuis l'indépendance en 1962 jusqu'à l'avènement de la loi bancaire de 19 août 1986, les autorités publiques avaient le monopole exclusif du financement du secteur immobilier en tant que « seul fournisseur » de logement<sup>33</sup>.

Le marché immobilier algérien se caractérisait principalement par la situation monopolistique de l'Etat, une prédominance du programme locatif public et une interdiction légale d'accès au secteur privé.

Malgré les efforts colossaux engagés par l'Etat pour stabiliser le marché, le déficit reste néanmoins important. C'est pour cela qu'en 1971, L'Etat a confié 25% du marché immobilier à la CNEP-Banque, en addition à sa fonction principale de « collecte d'épargne » auprès des ménages. Le financement de l'habitat était donc assuré à 75% par le Trésor public et à 25% par la CNEP.

---

<sup>33</sup> OUADAH REBRAB S Maitre assistante à l'ENSSEA : La Politique de l'Habitat en Algérie entre Monopole de l'Etat et son désengagement, P15-25.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## I.2 Les réformes engagées dans le financement immobilier (Après 1986)<sup>34</sup> :

La baisse graduelle des prix du pétrole initiée au milieu de 1985 a pris une accélération brusque en 1986, atteignant des niveaux de prix historiquement bas. Cette situation a mis en lumière les dysfonctionnements structurels inhérents à l'économie algérienne.

La chute des prix du pétrole, équivalant à une diminution de 40%, a exposé de manière criante la vulnérabilité et la dépendance du système économique et financier algérien. Ce dernier repose en grande partie sur le secteur des hydrocarbures. Cette situation a eu pour conséquence une altération de la capacité financière de l'État, conduisant à l'échec de sa politique de financement du secteur de l'habitat.

À compter de 1986, l'État s'est trouvé dans l'impossibilité d'agir en tant que seul fournisseur sur le marché immobilier. Il est ainsi devenu impératif d'initier de nouvelles réformes visant à élargir les acteurs intervenant dans ce domaine, en intégrant des organismes publics et privés.

### I.2.1 La loi 86-07 sur la promotion immobilière :

La loi 86-07 relative à la promotion immobilière du 04 mars 1986 a été instaurée pour élargir le domaine d'intervention en matière de logement en incluant diverses institutions, avec l'objectif de soulager et de réduire le poids qui pesait sur l'État algérien. Les buts poursuivis par cette loi étaient les suivants :

- Encourager les promoteurs tant publics que privés à augmenter la construction de logements fonctionnels pour faire face à la demande excessive.
- Engager les résidents à investir leurs économies dans leur propre logement pour favoriser leur participation financière.
- Rehausser l'offre de logements et faciliter l'accès au financement du logement de manière inclusive, en incitant à la collaboration entre promoteurs immobiliers et citoyens engagés.

Cependant, cette loi n'a pas atteint les résultats escomptés en raison des limitations suivantes :

- La limitation du crédit à 50% du cout d'investissement ainsi que l'interdiction d'utiliser les apports des réservataires ;

---

<sup>34</sup>Rihani S, Toubal D, Op.cit. P12.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

- Les prix excessivement élevés des logements, dépassant les estimations prévues ont limités l'accessibilité pour les acheteurs potentiels, ce qui a incité les banques à accorder plus de crédits afin de compenser les coûts élevés ;
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;
- La promotion immobilière était axée sur la construction de logements destinés à la vente, excluant ainsi d'autres segments du secteur immobilier.

## I.2.2 La loi bancaire de 1986 :

La loi du 19 août 1986 a été promulguée dans le but d'établir un cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon cette loi ces établissements sont définis comme étant : « ...des entreprises publiques dotées de la personnalité morale et de l'autonomie financière et qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque... ». <sup>35</sup>

Cette loi bancaire classe les établissements de crédits en deux catégories :

- Les établissements de crédit à vocation universelle qui ont pour mission de recevoir tous types de dépôts du public et d'accorder des crédits de toutes durées.
- Les établissements de crédit spécialisé se concentrent sur des catégories spécifiques de ressources, telles que certains types de dépôts ou de financements, et ils n'accordent des crédits que dans ces catégories spécifiques. <sup>36</sup> (Cas de la CNEP)

## I.2.3 La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit :

Les articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit ont mis fin à la spéculation des banques et des établissements financiers, ce qui a entraîné la diversification des produits bancaires en introduisant le crédit immobilier aux particuliers.

## I.2.4 Le décret législatif 93-03 relatif à la promotion immobilière :

Suite à l'échec de la loi 86-07, les autorités publiques ont pris l'initiative de promulguer un nouveau texte réglementaire, le décret législatif 93-03, qui concerne la promotion immobilière. Ce décret a pour objectif d'établir le cadre général régissant l'activité immobilière.

---

<sup>35</sup> Extrait de l'article 15 de la loi bancaire N°86-12 du 19 Aout 1986.

<sup>36</sup> Selon l'article 18 de la loi bancaire N°86-12 du 19 Aout 1986.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

L'article 2 du décret législatif 93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993 définit l'activité immobilière comme étant « l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale. »

Selon son article 3, l'activité de la promotion immobilière est une activité économique régie par le code de commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale, tous les promoteurs immobiliers sont réputés commerçant à l'exclusion de ceux réalisant des opérations de promotion immobilière pour la satisfaction de leurs besoins propres ou de ceux de leurs adhérents.

## **I.2.5 La loi N°11-04 lié à la promotion immobilière :**

La loi n°11-04 relative à l'activité de promotion immobilière fut promulguée le 17 février 2011 dans l'objectif de protéger à la fois les droits de promoteurs et du consommateur, garantir une pratique transparente et équitable dans le marché immobilier. Elle établit les conditions auxquelles les projets liés à l'activité de promotion immobilière doivent répondre, ainsi que le statut du promoteur, les avantages et les aides spécifiques accordées à ce type d'activité.

Parmi les nouvelles réformes introduites par cette loi :

- L'exigence d'un agrément pour exercer en tant que promoteur immobilier, tout en accordant aux promoteurs actuels un délai de 18 mois pour se mettre en conformité avec cette nouvelle disposition.
- Le promoteur immobilier doit adhérer au fonds de garantie et à la caution mutuelle afin de rembourser les paiements effectués par les acquéreurs en cas d'inachèvement des travaux. Cela vise à assurer une couverture maximale des engagements professionnels et techniques.
- Interdiction de créer des coopératives immobilières sous forme d'associations, où les citoyens s'organisent pour bénéficier de ressources financières destinées à la construction de logements. Cela permet aux autorités de mieux contrôler et protéger les intérêts des consommateurs.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## II. Nouveau dispositif de financement de l'immobilier :

Au cours des dernières années, l'Algérie a entrepris un processus d'implémentation progressif de nouveaux dispositifs de financement dans le domaine de l'immobilier, démontrant ainsi sa volonté de favoriser le développement durable de ce secteur clé. Cette démarche a nécessité la mise en place de réformes substantielles, visant à établir un cadre réglementaire solide pour la promotion immobilière (1986/1993) et à mobiliser l'ensemble du secteur bancaire en faveur du financement immobilier.

En outre, afin de garantir une mise en œuvre fluide et sécurisée de ces mesures, des institutions spécialisées ont été créées, reflétant la détermination de l'Algérie à faciliter l'accès au financement immobilier pour ses citoyens. Ces initiatives novatrices ouvrent ainsi de nouvelles perspectives et suscitent un climat d'enthousiasme, propice à l'épanouissement et à la prospérité de l'industrie immobilière algérienne.

Ces institutions se divisent en cinq entités distinctes suivantes<sup>37</sup> :

- ❖ ***La Caisse Nationale du Logement (CNL)*** : Cette institution joue un rôle clé dans le financement du logement en Algérie. Elle mobilise des ressources financières pour soutenir la construction et l'accession au logement.
- ❖ ***La Société de la Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)*** : Cette société a pour mission de faciliter l'accès au crédit immobilier en fournissant des garanties aux prêteurs et aux emprunteurs, favorisant ainsi l'accession à la propriété.
- ❖ ***Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)*** : Ce fonds vise à garantir les opérations de promotion immobilière en offrant une protection aux acquéreurs et en encourageant les investissements dans ce secteur.
- ❖ ***La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM)*** : Cette société se concentre sur l'automatisation des transactions bancaires et la mise en place de systèmes de monétique, contribuant ainsi à la modernisation du secteur financier et facilitant les opérations liées à l'immobilier.

Il convient de noter que ces institutions jouent un rôle essentiel dans la facilitation et la sécurisation du financement de l'immobilier en Algérie.

---

<sup>37</sup> CHEKIR S, AMROUNI Y: Op.cit, P33.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

Une autre institution importante dans le domaine du financement immobilier en Algérie est la *Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)*. La SRH a pour mission de soutenir le marché hypothécaire en mobilisant des ressources financières à long terme. Elle contribue ainsi à faciliter l'accession à la propriété et à promouvoir le développement du secteur immobilier en Algérie.

## II.1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande :

Ces institutions sont chargées d'assurer la solvabilité de la clientèle et de minimiser ainsi le risque d'insolvabilité des emprunteurs par la sécurisation des fonds.

### II.1.1 La Caisse Nationale du Logement (CNL) :

#### II.1.1.1 Présentation :

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) relevant du Ministère du Logement. Elle a été créée par le décret n°91-145 du 12 mars 1991, modifié et complété ultérieurement par le décret exclusif n°94-111 du 18 mai 1994.

La CNL a été instaurée dans le but de soutenir les banques en mettant à leur disposition des ressources à long terme. Son rôle principal est de mettre en œuvre l'aide financière directe de l'État en faveur des bénéficiaires d'un prêt bancaire destiné à l'acquisition ou à l'auto-construction d'un logement individuel.

Cette forme d'aide vise à compléter le prêt bancaire et les fonds personnels de l'emprunteur afin de couvrir l'intégralité du coût du logement, garantissant ainsi la solvabilité de la demande. En agissant comme un soutien financier supplémentaire, la CNL contribue à rendre les projets de logement accessibles et viables pour les bénéficiaires.

#### II.1.1.2 Missions de la CNL :

La Caisse Nationale de Logement (CNL) a pour missions et attributions ce qui suit :

##### ❖ Gestion des contributions et aides de l'État en faveur de l'habitat :

Cela englobe les subventions aux loyers, la résorption de l'habitat précaire, la réhabilitation et la maintenance du cadre bâti, ainsi que la promotion du logement à caractère social. La CNL est chargée de gérer ces ressources pour soutenir le développement du logement en Algérie.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## ❖ Promotion de diverses formes de financement de l'habitat :

La CNL s'engage à rechercher et mobiliser des sources de financement autres que budgétaires pour promouvoir le logement, en mettant l'accent sur le logement à caractère social. Son objectif est de favoriser des solutions de financement innovantes et durables pour répondre aux besoins en logement de la population.

A ce titre, elle est chargée notamment de :

- Participer à la définition de la politique de financement de l'habitat, notamment du logement à caractère social.
- Recevoir et gérer les ressources établies par la législation en vigueur.
- Proposer des études pour améliorer l'action des pouvoirs publics en matière d'habitat, notamment du logement à caractère social.
- Réaliser des études, expertises, enquêtes et recherches liées à l'habitat, et fournir une expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés.
- Favoriser les actions d'information, les échanges d'expériences et les rencontres pour promouvoir et développer l'habitat.

### **II.1.1.3 Ses intervenants :**

La CNL assure les missions qui lui sont confiées annuellement au profit de programmes d'aides de logements, qui peuvent être pour des programmes tels que :

- De logements sociaux participatifs ;
- De logements en accession aidée à la propriété (AAP) ;
- De logements promotionnels aidés ;
- De logements destinés à la location-vente ;
- Aide à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

L'aide de l'Etat à l'accession à la propriété AAP est régie par l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> S.H ; « Information sur la situation des droits humains en Algérie » ; Algéria Watch ; journal liberté ; 19 juillet 2011.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

## II.1.1.4 Les conditions d'accès à cette aide financière :

Avant d'attribuer cette aide, il est nécessaire de vérifier si les règles de la CNL sont applicables à la situation de notre client. Les conditions établies par la CNL sont les suivantes :

- Le client ne doit pas avoir déjà bénéficié d'un logement du patrimoine immobilier public ou privé, ni d'une aide de l'État destinée au logement. De plus, il ne doit pas être propriétaire d'une construction à usage d'habitation à part entière.
- La valeur de la propriété ne doit pas dépasser quatre fois le montant de l'aide, qui est actuellement fixé à 2 000 000 DA.
- Justifiant d'un revenu inférieur ou égal à cinq (05) fois le salaire national minimum garanti (SNMG) soit 60.000 DA.<sup>39</sup>

Le montant de l'aide est fixé en fonction du revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint conformément à l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, comme suit :

**Tableau 1: Le montant de l'Aide à l'Accession à la Propriété.**

| Catégories | Revenus                                                                                                                      | Montant de l'AAP |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| I          | Inférieur ou égal à 20.000 DA<br>(c'est-à-dire inférieur ou égal à 2,5 fois le SNMG).                                        | 500.000 DA       |
| II         | Supérieur à 20.000 DA et inférieur ou égal à 32.000 DA (supérieur à 2,5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG). | 450.000 DA       |
| III        | Supérieur à 32.000 DA et inférieur ou égal à 40.000 DA (supérieur à 4 fois le SNMG sans dépasser 5 fois le SNMG).            | 400.000 DA       |

*Source : Manuel de procédure des crédits hypothécaires, de la CNEP-Banque.*

<sup>39</sup> Arrêt interministériel du 09/04/2002, relatif à l'AAP/CNL.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

La Caisse nationale du logement (CNL) a été transformée en Banque nationale de l'habitat (BNH)<sup>40</sup> grâce à un décret exécutif signé le 20 octobre 2022 par le Premier ministre Aïmene Benabderrahmane. Suite à cette transformation, la BNH a récemment obtenu son agrément, lui permettant de démarrer ses activités.

Avant sa conversion, la CNL était un établissement Public à caractère industriel et commercial (EPIC) chargé de gérer les contributions et aides de l'État en faveur de l'habitat.

En devenant la BNH, l'institution devrait entamer ses activités en tant que banque spécialisée dans le financement et la promotion du logement à caractère social en Algérie. La BNH aura également pour mission de mettre en œuvre des projets visant à améliorer l'habitat et faciliter l'accès au logement pour les citoyens. La direction générale de la BNH a été confiée à Ahmed Belayat, qui était auparavant à la tête de la CNL.

## II.1.2 La société de garantie des crédits immobiliers SGCI :

La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) est une société par actions (SPA) qui a été créée le 05/10/1997, avec un capital social initial de 1.000.000.000 DA qui a été ensuite porté à 3.000.000.000 DA. Les actionnaires de la SGCI sont les principales banques en Algérie (BNA, BEA, CPA, CNEP-Banque, BADR) ainsi que des compagnies d'assurance (SAA, CAAR, CCR).

La création de la SGCI s'inscrit dans le cadre du développement du crédit hypothécaire en Algérie, visant à faciliter l'accès au crédit immobilier pour les consommateurs.

En tant que société d'assurance, la SGCI offre une garantie aux banques contre l'insolvabilité de leurs clients ayant bénéficié de crédits hypothécaires. Elle assume le risque lié au crédit en échange du paiement d'une prime d'assurance, qui est calculée en fonction du ratio prêt/valeur, reflétant ainsi le niveau de risque encouru.

La SGCI joue un rôle essentiel en sécurisant les prêts hypothécaires accordés par les banques, ce qui favorise l'accès au financement immobilier pour les emprunteurs tout en limitant les risques pour les institutions financières.

---

<sup>40</sup>Younsi, Y. (2023, 2 janvier). *A la faveur de son nouvel agrément : La CNL officiellement transformée en banque de l'habitat*. La partie News. Consulté le 17 mai 2023, à l'adresse <https://lapatrienews.dz/a-la-faveur-de-son-nouvel-agrement-la-cnl-officiellement-transformee-en-banque-de-lhabitat/>

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## II.1.2.1 Les produits de la SGCI :

La SGCI propose une gamme de produits destinés aux banques et aux établissements financiers impliqués dans le financement immobilier afin de les aider à se protéger contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs en garantissant les crédits accordés aux acheteurs de logements et aux promoteurs immobiliers.

- **Garantie du crédit aux promoteurs :** La garantie offerte par la SGCI couvre l'assuré contre l'insolvabilité définitive de l'emprunteur. L'indemnité est égale à 90 % du montant total dû, déduit du produit de la vente du bien hypothéqué.
- **Garantie des crédits aux particuliers:** La garantie des crédits aux particuliers peut être soit simple, soit totale :
  - La garantie simple : couvre l'assuré contre le risque d'insolvabilité permanente de l'emprunteur du crédit garanti.
  - La garantie totale : en plus de la garantie simple, comprend également une couverture des retards temporaires de paiement des échéances par l'emprunteur.

En plus de son rôle en tant qu'organisme d'assurance-crédit, la SGCI prévoit de développer une activité de fonds d'investissement dans le domaine de la promotion immobilière. Ces fonds seront principalement alloués dans un premier temps pour l'évaluation des projets, en respectant les règles et conditions du marché, et en prenant des garanties réelles en contrepartie.

## II.1.3 Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la promotion immobilière « FGCMPI » :

### II.1.3.1 Présentation du FGCMPI :

Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière est une entité autonome sur le plan administratif et financier, créée en vertu du décret exécutif N°97-406 du 3 novembre 1997, et placée sous la tutelle du Ministre en charge de l'habitat.

La principale mission du fonds de garantie consiste à veiller à la mise en place de garanties et d'assurances obligatoires auxquelles les promoteurs immobiliers doivent souscrire. En plus de cette mission, le fonds de garantie peut également se voir confier, par voie réglementaire, des activités complémentaires.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## II.1.3.2 Les assurances :

Pour les ventes sur plans (VSP) dans le secteur immobilier, les promoteurs sont tenus de souscrire une assurance obligatoire auprès de la FGCMPI (Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière).

L'attestation de garantie fournie par la FGCMPI doit être obligatoirement annexée au contrat de vente sur plans. Cette attestation garantit à l'acheteur le remboursement des paiements effectués au promoteur en cas d'insolvabilité de ce dernier. Les cas d'insolvabilité couverts par cette garantie doivent être prouvés par des voies judiciaires et peuvent inclure :

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

Dans ces situations, l'acheteur peut être assuré de récupérer les paiements effectués en cas d'insolvabilité du promoteur, grâce à l'attestation de garantie fournie par la FGCMPI.

## II.1.4 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique (SATIM) :

### II.1.4.1 Présentation de SATIM :

La SATIM (Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique) est une société par actions (SPA) dont les actionnaires sont les banques publiques. Elle fournit aux banques un système Interbancaire de gestion (SIG) qui englobe trois services principaux :

1. La centrale des risques des ménages : Elle permet de centraliser les informations relatives aux risques financiers encourus par les ménages. Cela aide les banques à évaluer la solvabilité des emprunteurs potentiels.
2. Les transactions liées à la monétique : La SATIM gère les opérations liées aux paiements électroniques, notamment l'émission et la surveillance des cartes de retrait. À l'avenir, elle envisage également de proposer des cartes de crédit.
3. La gestion des chéquiers : La SATIM facilite le processus de commande des chéquiers pour les clients des banques.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

La SATIM joue un rôle crucial dans la prévention du surendettement des particuliers. Avec la généralisation des crédits accordés par les banques, il est possible que les ménages contractent des prêts auprès de plusieurs institutions simultanément, ce qui peut entraîner des difficultés de remboursement. La SATIM, en tant que réseau informatique interbancaire, permet de contrôler ce risque en facilitant la connexion et la coordination entre toutes les banques publiques et privées, garantissant ainsi un fonctionnement efficace du système.

## II.1.5 La société chargée de refinancement de l'hypothèque (SRH) :

### II.1.5.1 Présentation de la SRH :

La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) est une société par actions (SPA). La SRH a été créée en décembre 1997 et a été agréée en tant qu'établissement financier par le Conseil de Monnaie et de Crédit en avril 1998 (décision n° 98-01 du 06/04/1998). Son capital initial s'élevait à 3 290 000 000 DA et a été augmenté en avril 2003 à 4 167 000 000 DA. En avril 2018, son capital était de 4,165 milliards de DA. Il est détenu par le Trésor public, les banques et compagnies d'assurances.

La SRH a pour actionnaires le Trésor public, les banques publiques (CPA, BNA, BEA, CNEP-banque, BADR) et les assurances (CAAT, SAA, CAAR). Elle aide les banques à gérer leur liquidité en refinançant les prêts hypothécaires accordés dans le cadre du financement du logement, en échange de garanties appropriées.

La SRH dispose de plusieurs sources de financement, notamment :

- L'émission d'obligations sur le marché hypothécaire et financier ;
- La banque d'Algérie ;
- Financement extérieur ;

### II.1.5.2 Les missions de la SRH :

- ❖ Développement de l'intermédiation financière pour le financement du logement.
- ❖ Promotion du marché hypothécaire et octroi du crédit aux ménages pour l'achat d'un logement.
- ❖ Encouragement de la concurrence entre les banques et les établissements financiers dans le domaine du crédit hypothécaire.
- ❖ Prolongation de la maturité des taux d'intérêt pour rendre les crédits plus accessibles.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

- ❖ Réduction de la pression sur le budget de l'État en favorisant des sources de financement alternatives pour le logement.

La société vise à remédier à l'insuffisance de l'épargne à long terme destinée au financement du logement. À moyen terme, elle prévoit de créer un marché hypothécaire et de procéder à la titrisation des prêts hypothécaires. La titrisation consiste à transformer des créances, telles que des crédits bancaires, en titres négociables sur le marché financier. Cette démarche permettra de mobiliser des ressources supplémentaires pour le financement du logement en attirant des investisseurs intéressés par ces titres hypothécaires.

### II.1.5.3 Les conditions de refinancement :

Pour bénéficier du refinancement de la SRH, l'établissement financier doit remplir les conditions suivantes<sup>41</sup> :

- Avoir la qualité de banque ou d'Etablissement financier agréé par la Banque d'Algérie ;
- Disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvé par l'assemblée générale des actionnaires ;
- Avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires agréé par la SRH.

En plus de toutes ces conditions, l'accord préalable de la Banque d'Algérie est indispensable en ce qui concerne les conditions de refinancement et les modalités de suivi des crédits financés.

Toute demande de refinancement doit comprendre : la raison sociale et le siège social, le montant du refinancement demandé.

Les crédits faisant l'objet de la demande de refinancement doivent être destinés aux finalités suivantes :

- L'acquisition de logements.
- La construction ou l'achat de maisons individuelles ou d'immeubles collectifs à usage d'habitation.
- L'extension de logements existants.
- La réhabilitation de logements ou d'habitats existants.

---

<sup>41</sup>Données tirées du site officiel de la SRH, [www.srh-dz.com](http://www.srh-dz.com).

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

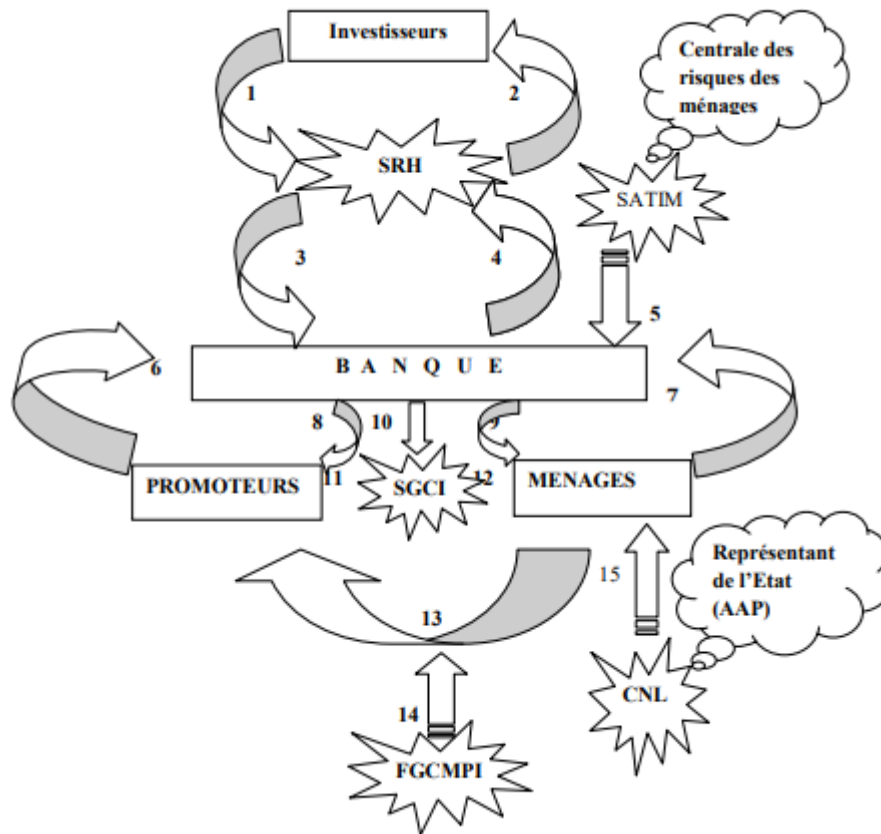
**NB :** La création de la SRH a été initiée dans un contexte où les banques rencontraient une crise de liquidité. Cependant, avec la situation actuelle marquée par une surliquidité des banques, l'intervention de la SRH est devenue moins nécessaire. En réponse à cette évolution, les dirigeants de la SRH ont décidé d'élargir leur champ d'activité en lançant un nouveau produit appelé "le leasing immobilier"<sup>42</sup>. Cette initiative vise à diversifier les offres de la SRH et à répondre aux besoins changeants du marché immobilier.

---

<sup>42</sup> Le leasing immobilier de la SRH est un produit financier qui permet aux particuliers et aux entreprises de louer un bien immobilier avec une option d'achat à la fin du contrat, offrant ainsi une alternative au financement traditionnel de l'achat d'un bien immobilier.

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

Figure 2 : Le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie



Source : Hentour (F): « le financement bancaire au service de l'immobilier » ; mémoire ESB ; 2005 ; page 20

## Les légendes :

- |                                                              |                                                                             |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 1- Argent frais ;                                            | 9- Crédit immobilier aux particuliers ;                                     |
| 2- Titres (obligations) ;                                    | 10- Paiement d'une prime ;                                                  |
| 3- Ressources longues                                        | 11- Garantie SGCI aux crédits à la promotion immobilière ;                  |
| 4- Subrogation des garanties hypothécaires ;                 | 12- Garantie SGCI aux crédits immobiliers aux ménages ;                     |
| 5- Information sur la situation financière des emprunteurs ; | 13- Paiement d'avances dans le cadre de la vente sur plan (VSP) ;           |
| 6-7- Hypothèque ;                                            | 14- Garantie des avances par le fonds en cas d'insolvabilité du promoteur ; |
| 8- Crédit à la promotion immobilière ;                       | 15- Aide à l'accession à la propriété (AAP).                                |

# CHAPITRE 01 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

---

## *Conclusion du chapitre :*

En conclusion, malgré les efforts déployés par les pouvoirs publics et le secteur bancaire, le marché immobilier en Algérie continue de faire face à des défis majeurs. Le prix élevé des logements reste un obstacle considérable, rendant l'accès au logement difficile pour la majorité des citoyens algériens.

Ces défis immobiliers font écho aux problèmes économiques et sociaux plus larges qui affectent le pays. Les réformes et initiatives mises en place jusqu'à présent n'ont pas réussi à résoudre pleinement cette situation, en grande partie en raison du manque de ressources financières et des complexités de la crise économique en cours.

Dans le prochain chapitre, nous allons approfondir notre analyse en nous concentrant sur les promotions immobilières en Algérie, en examinant de près leur financement et le processus de montage de crédit pour ces projets.

# *CHAPITRE 02*

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

### ***Introduction du chapitre :***

Chaque projet de promotion immobilière approuvé par la CNEP-Banque doit respecter des règles définies par cette institution, telles que le montant du financement, la durée, ainsi que les démarches de mobilisation et de commercialisation du bien immobilier.

Avant de se lancer dans un projet de promotion immobilière, les promoteurs doivent vérifier que leur projet est rentable. Ces projets nécessitent beaucoup d'argent, ce qui pousse les promoteurs à emprunter. C'est ce que nous examinerons dans ce chapitre, en deux parties. La première expliquera ce qu'est un crédit immobilier et ses principes, tandis que la deuxième abordera les différentes étapes pour constituer un dossier de crédit pour un projet de promotion immobilière.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

## Section 1 : Les principes de financement de la promotion immobilière

### I. Aspects conceptuels sur la promotion immobilière<sup>43</sup> :

#### I.1 L'activité de la promotion immobilière :

Selon l'article 2 du décret législatif N° 93-03 du 1<sup>er</sup> Mars 1993 relatif à la promotion immobilière, L'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres.

L'activité de promotion immobilière consiste en :

- La réalisation de programmes de logements, de bureaux et d'équipements collectifs d'accompagnement nécessaire à leur fonctionnement ;
- La rénovation, la réhabilitation, la restructuration, la restauration et de confortement de constructions présentant un intérêt architectural ou historique.

#### I.2 Le promoteur immobilier :

Le terme "*promoteur immobilier*" désigne une personne physique ou morale qui est officiellement agréée, enregistrée sur le tableau national des promoteurs immobiliers, et affiliée au fonds de garantie et caution mutuelle de la promotion immobilière établi par le décret exécutif n°14-180 du 05 juin 2014 susmentionné. Cette personne est autorisée à exercer des activités commerciales liées à la promotion immobilière.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers :

- **Promoteurs privés :**

Désignent des individus ou des entités privées qui exercent l'activité de promotion immobilière. En Algérie, leur implication a connu une croissance significative au cours des dernières années.

---

<sup>43</sup> Guide de formation Financement des promotions immobilières, direction des crédits aux promoteurs immobiliers 2022.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

- **Promoteurs publics :**

Désignent des organismes étatiques qui jouent un rôle dans la politique gouvernementale en matière de logement social et promotionnel. En Algérie, ces promoteurs publics comprennent des entités telles que l'EPLF (Entreprise de Promotion et de Location Foncière), l'OPGI (Office de Promotion et de Gestion Immobilière), l'AADL (Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement), l'ENPI (Entreprise Nationale de la Promotion Immobilière), ASSURE-IMMO (anciennement CNEP-IMMO), et d'autres encore. Ils sont chargés de mettre en œuvre les politiques de logement du gouvernement, en particulier en ce qui concerne le logement social et la promotion immobilière, afin de répondre aux besoins de la population en matière de logement à prix abordable.

### **I.3 Le Crédit aux promoteurs immobiliers :**

Le « crédit promoteurs immobiliers » est un concours financier mis en place par la banque au profit des promoteurs immobiliers, destiné au financement d'un ou plusieurs programmes de promotion immobilière entrant dans le cadre des activités suivantes :

- La réalisation de programmes de logements, de bureaux et d'équipements collectifs d'accompagnement nécessaires à leur fonctionnement ;
- La rénovation, la réhabilitation, la restructuration, la restauration et le confortement de constructions présentant un intérêt architectural ou historique.

### **I.4 Champ d'intervention de la CNEP-Banque :**

Le champ d'intervention de la banque en matière de financement des activités de promotion immobilière consiste à financer la réalisation de programmes immobiliers à usage d'habitation, tous types confondus : individuels, collectifs et/ou semi-collectifs intégrant ou non des locaux à usage commercial ou professionnel.

### **I.5 Promoteurs éligibles au financement :**

Sont éligibles au « crédit promoteurs immobiliers », tous les promoteurs immobiliers agréés pour leurs activités et disposant d'un compte courant commercial à la CNEP-Banque ouvert depuis, au moins, six (06) mois.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

## II. Les conditions de financement de la promotion immobilière:

Les grands principes liés au crédit à la promotion immobilière peuvent inclure les éléments suivants<sup>44</sup> :

- La quotité de financement ;
- La part d'autofinancement du promoteur immobilier ;
- Le taux d'intérêt ;
- La commission de gestion et la commission d'engagement ;
- Les frais d'étude de dossier ;
- La durée de crédit.

### II.1 La quotité de financement :

Les quotités de financement des crédits accordés aux promoteurs immobiliers sont fixées par une décision réglementaire, en respectant les limites d'encours de crédit et les ratios réglementaires applicables. Les quotités de financement d'un projet de promotion immobilière dépendent d'un ensemble de critères qui sont :

- Les fonds propres réglementaires de la banque ;
- La nature de la propriété du terrain : concession ou propriété ;
- Le coût global du projet et du coût de la construction ;
- La superficie des locaux commerciaux et services par rapport à la surface habitable ;
- La nature de la relation : client ou nouveau.

Est considéré client de la Banque, au titre du financement de la promotion immobilière, toute personne physique ou morale ayant contracté un crédit auprès de la banque pour le financement d'une opération de promotion immobilière, et dont l'analyse du compte révèle des mouvements réguliers par rapport à son volume d'affaires.

---

<sup>44</sup> Idem.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

- Cas où les superficies des locaux et services inférieure ou égale à 30 % de la superficie totale :
- ✓ Une seule opération :

|                | Financement Maximum           |                               | Plafonnement des quotités de financement |                    | Plafonnement du montant du crédit                   |                      |
|----------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------------------|--------------------|-----------------------------------------------------|----------------------|
|                | Nature de la relation         | Terrain                       |                                          | Limite financement | Quotités de financement/<br>coût de la construction | Par rapport aux FPr* |
| Propriété      |                               | Concession                    | $Lf (**)\leq 1\%$ des FPr*               | 75%                | 2% des fonds propres réglementaires                 | Libération intégrale |
|                |                               |                               | $1\% FPr < Lf \leq 2\% FPr^*$            | 70%                |                                                     |                      |
| Nouveau Client | Jusqu'à 70% du Coût du projet | Jusqu'à 60% du Coût du projet | $Lf \leq 1\%$ des FPr*                   |                    | 3% des fonds propres réglementaires                 |                      |
|                |                               |                               | $1\% FPr < Lf \leq 2\% FPr^*$            |                    |                                                     |                      |
| Client         | Jusqu'à 80% du Coût du projet | Jusqu'à 70% du Coût du projet | $2\% FPr < Lf \leq 3\% FPr^*$            |                    |                                                     |                      |

(\*) : Fonds propres réglementaires.

(\*\*) : Limite financement par rapport au coût du projet = coût du projet x quotités maximum de financement.

Source : Document interne de la CNEP-Banque.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

### ➤ Plusieurs opérations :

Le nombre maximum de projets de promotion immobilière pouvant être financé de façon simultanée par contrepartie est de trois (3).

Les quotités maximales et les limites de financement par rapport aux fonds propres Règlementaires sont celles fixées dans le tableau précédent.

Cependant, les conditions de mobilisation de la part d'autofinancement, lorsqu'il s'agit de financement de deux ou trois opérations en simultané, sont celles fixées ci-après :

| Opération        | Condition de mobilisation                                                                                                           |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 <sup>ère</sup> | Libération intégrale de la part d'autofinancement.                                                                                  |
| 2 <sup>ème</sup> | Atteindre au minimum 50% des décaissements de la 1 <sup>ère</sup> opération.                                                        |
|                  | Libération intégrale de la part d'autofinancement de la 2 <sup>ème</sup> opération.                                                 |
| 3 <sup>ème</sup> | Atteindre 80% des décaissements de la 1 <sup>ère</sup> opération au minimum 50% des décaissements de la 2 <sup>ème</sup> opération. |
|                  | Libération intégrale de la part d'autofinancement de la 3 <sup>ème</sup> opération.                                                 |

*Source : Document interne de CNEP-Banque.*

### ➤ Cas où les superficies des locaux et services supérieure à 30 % de la superficie totale :

Si la surface commerciale dans un programme est supérieure à 30% de la surface habitable, la réalisation de la partie commerciale est à la charge du promoteur et sera considérée comme part d'autofinancement. Le financement de la réalisation des logements peut atteindre 100% tout en respectant les limites fixées par rapport au coût global du projet et aux fonds propres règlementaires.

Le comité central de crédit peut décider d'un financement supérieur aux quotités fixées et ce, quel que soit le type de financement.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

## II.2 Part d'autofinancement du promoteur immobilier :

Le calcul de la part d'autofinancement du promoteur immobilier est effectué en se basant sur le coût total du projet, en tenant compte des éléments suivants :

- ❖ Le terrain d'assiette pris à sa valeur d'acquisition et des frais y afférents, qui doit être la propriété du demandeur de financement.

Lorsque la propriété du terrain sur lequel repose la demande de financement provient d'une donation ou d'une concession, la valeur du terrain est considérée comme nulle pour le calcul.

- ❖ Les travaux engagés sur chantier, justifiés et/ou appuyés par un rapport d'expertise, ainsi que les frais préliminaires, notamment les études de sol, ainsi que les notes d'honoraires du contrôle technique du « CTC<sup>45</sup> » et du « BET<sup>46</sup> » chargé de l'étude et du suivi du projet.

Cependant, la part d'autofinancement doit tenir compte du coût de la construction, conformément aux limites d'encours de crédit et aux ratios réglementaires applicables. Le déblocage du crédit ne se fera qu'après avoir atteint le niveau d'autofinancement requis par la Banque.

## II.3 Le taux d'intérêt :

Le taux d'intérêt applicable aux crédits promoteurs immobiliers est fixé par les conditions de Banque en vigueur il est de **5,75%** l'an HT révisable selon les conditions de banque en vigueur.

## II.4 La commission de gestion :

La commission de gestion correspond aux frais de gestion du dossier de crédit pour les promoteurs immobiliers. Elle est déterminée en fonction des conditions bancaires en vigueur et calculée en proportion du montant du crédit accordé.

Cette commission est prélevée en une seule fois lors de l'inscription du prêt dans le compte courant du promoteur. Il convient de noter que la commission de gestion n'est pas remboursable en cas de résiliation de la convention de crédit par l'une des parties, que ce soit la banque ou le promoteur.

---

<sup>45</sup> Contrôle Technique de Construction.

<sup>46</sup> Bureau d'Etude Technique.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

### II.5 La commission d'engagement :

La commission d'engagement représente le coût d'immobilisation des ressources de la Banque. Elle est fixée selon les conditions de Banque en vigueur et calculée sur la partie non mobilisée de l'engagement.

La première commission commence à courir à compter de l'entrée en portefeuille jusqu'à la date du premier décaissement. Elle est calculée sur la base du montant non mobilisé de l'engagement.

Les commissions d'engagement qui viennent après la première mobilisation de fonds sont calculées, pour chaque décaissement, sur la base du montant de l'engagement non mobilisé.

La commission d'engagement est payable par le promoteur avant toute mobilisation de fonds.

### II.6 Les frais d'étude de dossier :

Les frais d'étude de dossier sont fixés par les conditions de Banque en vigueur, et sont payables au moment du dépôt du dossier de crédit. Actuellement ils sont de l'ordre de **50 000,00 DA /HT**.

En cas de rejet ou de résiliation de la convention de crédit par l'une des deux parties, les frais d'étude de dossier **ne sont pas remboursables**.

### II.7 La durée de crédit :

La durée d'un crédit aux promoteurs immobiliers est déterminée en fonction de :

- La consistance du projet à financer ;
- La nature du projet à financer, notamment la vente ou la location ;
- Le planning de réalisation du projet par le promoteur immobilier ;
- La surface financière du promoteur immobilier.

La durée de crédit pour un projet destiné à la vente varie généralement de deux (02) à sept (07) ans, sauf en cas d'exceptions. En revanche, pour un projet destiné à la location, la durée de crédit varie généralement de sept (07) à quinze (15) ans.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

La durée du crédit est définie en tenant compte de plusieurs phases.

### ➤ **Durée de réalisation du projet :**

C'est la période retenue pour la réalisation du projet immobilier objet de la demande de financement et commence à courir à partir de la date de la signature de la convention, elle est composée de :

- ✓ La durée de réalisation de l'autofinancement ;
- ✓ La durée d'utilisation du crédit.

#### **1. La durée de réalisation de l'autofinancement :**

La durée du crédit comprend la période pour réaliser le projet immobilier à partir de la signature de la convention. Il y a un délai de dix-huit (18) mois pour mobiliser la part d'autofinancement, mais une extension peut être envisagée en cas de retards justifiés ou de facteurs imprévus, sur décision du Comité Central de Crédit (C.C.C).

#### **2. La durée d'utilisation du crédit :**

C'est la durée retenue pour l'utilisation du crédit qui commence à courir à partir de la première mobilisation.

Le client peut demander une prorogation du délai d'utilisation du crédit qui servira à achever le projet sur le reliquat du crédit contracté ou pour permettre au promoteur de parachever le projet avec ses fonds propres.

Cette demande doit être déposée dans un délai d'au moins trois (03) mois avant la fin de cette période et doit impérativement être examinée par le Comité de Crédit Central.

En cas d'accord sur une demande de prolongation de la durée du crédit, il est nécessaire de rédiger un avenant à la convention de crédit pour officialiser cette prorogation.

### ➤ **Durée de remboursement du crédit :**

La durée de remboursement du crédit varie selon la taille du programme, sa destination selon qu'il s'agisse de vente ou location, son emplacement, mais aussi selon les informations exogènes telles que les données du marché. Cette durée est déterminée lors du traitement du dossier selon les paramètres de ce dernier, notamment, la taille du programme et les moyens de réalisation.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

La durée de remboursement du crédit peut faire l'objet d'une prorogation suite à des faits exogènes et non maitrisables. Pour être éligible à cette prorogation, le promoteur immobilier doit justifier, par tous moyens, que des évènements et/ou forces majeures à l'origine des difficultés de remboursement, ont engendré l'impossibilité, pour ce dernier, de s'acquitter de ses échéances à temps.

La prorogation de cette durée prendra alors la forme d'un rééchelonnement qui ne saurait dépasser les 18 mois et dont la décision est du ressort du Comité de Crédit Central. Tout accord donnera lieu à la signature d'une convention de rééchelonnement.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

## Section 02 : Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière

Le montage et l'étude d'un dossier de crédit sont des étapes essentielles et indispensables dans le processus de distribution de crédits bancaires. Elles permettent d'évaluer les risques associés et de déterminer les motifs sous-jacents qui influencent la décision d'accorder ou de refuser le financement demandé.

*Figure 3 : Les étapes de montage de crédit à la promotion immobilière*



*Source : Conception personnelle.*

Cette procédure passe par plusieurs étapes à savoir<sup>47</sup> :

### I. Etape 01 : au niveau de l'Agence

#### I.1 L'accueil du prospect ou du client au niveau Agence :

- ❖ **Le chargé de la clientèle** : va d'abord effectuer un entretien avec le promoteur dans le but d'établir une relation de confiance avec lui, de comprendre ses besoins financiers et de l'informer sur les produits et services pertinents offerts par la CNEP-Banque et leurs conditions tarifaires. Cela permettra ensuite de passer à l'étape suivante, qui est l'ouverture du compte courant et l'officialisation de la relation entre le promoteur et la Banque.

Lors de cet entretien avec le promoteur, le chargé de clientèle soulignera que l'établissement d'une relation bancaire préalable est un critère essentiel pour évaluer l'éligibilité du promoteur à un crédit. Il précisera que le promoteur doit être titulaire d'un compte ouvert auprès de la CNEP-Banque depuis au moins 6 mois.

---

<sup>47</sup> Guide de formation Financement des promotions immobilières, direction des crédits aux promoteurs immobiliers 2022.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

Il mettra également en évidence l'importance d'avoir des mouvements financiers réguliers sur ce compte. Cela signifie que des transactions et des activités financières doivent être effectuées pendant la période de 6 mois.

Cette condition démontre l'engagement du promoteur envers la banque et permet à la CNEP-Banque d'évaluer plus précisément sa situation financière lors de l'examen de sa demande de crédit.

### **I.2 Constitution du dossier crédit :**

Une fois le compte ouvert, le promoteur immobilier est autorisé à présenter sa demande de financement dans les délais requis (6 mois, comme mentionné précédemment). Le chargé de clientèle veillera à faciliter cette étape en prenant les mesures suivantes :

- Remettre au promoteur la liste des documents requis pour le dossier de crédit ;
- Remettre au promoteur un formulaire de demande de crédit à remplir et à signer par la personne habilitée ;
- Remettre au client l'imprimé d'autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages;
- Remettre au client la liste des BET et experts conventionnés avec la CNEP-banque (liste fournie par la direction du réseau) ;
- Expliquer au Promoteur chaque point de la liste des documents à fournir, et comment remplir correctement chaque imprimé, et que le dossier doit être fourni en trois (03) exemplaires ;
- Assurer au Promoteur sa disponibilité pour le conseiller et l'accompagner dans la préparation du dossier ;
- Etablir un PV d'entretien avec le Promoteur, et le classer dans un fichier ouvert à cet effet.

### **I.3 Présentation du dossier crédit :**

Après avoir reçu les documents du promoteur, le chargé de clientèle procède à la présentation du dossier de crédit de la manière suivante :

- Réceptionner le dossier de crédit et vérifier soigneusement et en présence du Promoteur la lisibilité et la validité des documents fournis (vérifier s'ils sont complets et ne sont pas entachés d'aucune irrégularité apparente) ;
- S'assurer que le client dispose de l'ensemble des autorisations et agréments nécessaires à l'exercice de son activité ;

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

- Apposer le cachet « **copie conforme à l'original** » sur les copies des documents constituant le dossier ;
- **Cocher sur Check List** (voir Annexe 1) et vérifier l'ensemble des documents remis par le Promoteur et apposer sa signature en guise de recevabilité et complétude du dossier ;

Si des pièces sont manquantes, **un procès-verbal** de dossier incomplet est établi en deux (02) exemplaires, répertoriant les insuffisances à compléter, et le dossier est restitué au client. Si le dossier est recevable, le promoteur est invité à payer les frais d'études du dossier et à fournir le reçu de paiement. Ensuite, le chargé de clientèle s'occupe d'enregistrer la demande de crédit du promoteur sur un registre « **Registres de dépôts des dossiers de crédits promoteurs immobiliers** ».

### Remarque :

*Dans le cas où les documents déposés suscitent un doute, en dépit de la présentation des originaux, l'authentification par l'administration ayant délivré ces documents devient nécessaire, et ce conformément aux dispositions de l'article 4 du décret exécutif 14-262 du 15/12/2014.*

Par la suite, **le chef de service Commercial**, procédera au contrôle des pièces reçues, apposera son visa sur la Check liste et transmettra, au chef de service engagements, le dossier pour examen.

- ❖ **Le chef de service engagements**, pour sa part, effectuera les vérifications suivantes :
  - Opérer un contrôle de recevabilité du dossier et apposer sa griffe et signature sur la Check liste ;
  - Affecter le dossier à un analyste crédit pour traitement.
- ❖ **L'analyste crédit**, une fois le dossier affecté, ce dernier va procéder ainsi à la vérification du dossier et l'examen des documents présentés, pour assurer que toutes les pièces sont authentiques et ne comporte pas des anomalies.

A cette étape, la fiche de présentation du dossier de crédit est établie comportant non seulement les éléments d'informations standards mais aussi les précisions concernant la qualité du promoteur, sa relation avec les confrères (banques), une analyse de ses mouvements de comptes...etc. Egalement, un avis motivé et signé est formalisé.

En fin, cette fiche est remise au chef de service engagements pour contrôle et vérification.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

- ❖ **Le chef de service Engagements :** va à son tour effectuer certaines tâches, principalement :
  - Vérification de la fiche d'étude, pour contrôle et signature ;
  - Etablissement du PV de réunion du comité de crédit agence, portant les avis et motivations de son président et de ses membres ;
  - Transmission, pour vérification et approbation, d'une copie du dossier complet par courrier à la Direction Régionale, accompagnée d'un bordereau d'envoi en deux exemplaires avec : PV d'entretien client, compte rendu de visite, le rapport commercial, les réponses des authentifications par les administrations concernées, fiche de synthèse agence, et PV de réunion comité de crédit agence.

### **II. Etape 2 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial**

#### **II.1 Réception du dossier de crédit :**

- ❖ **Le chef de département crédit,** à la réception du dossier de crédit de l'agence dans un délai ne dépassant pas 04 jours ouvrables. Le Réseau Commercial, va effectuer les tâches suivantes :
  - Accuser réception sur le même bordereau d'envoi et le retourner à l'Agence concernée ;
  - Procéder à une vérification préalable du dossier de crédit avec le chef de service promoteurs et entreprises ;
  - Enregistrer le dossier dans un registre ouvert à cet effet ;
  - Remettre le dossier ainsi que tous les documents au chef de service promoteur et entreprises pour affectation à un analyste crédit ;
  - Remettre une copie du sous dossier technique à la cellule technique ;
  - Remettre une copie du sous dossier juridique au chef de service juridique pour vérifications et validation.

#### **II.2 Remise des sous dossiers juridiques et techniques aux structures habilitées.**

#### **II.3 Traitement du dossier au niveau de Service Crédit aux promoteurs et entreprises :**

- ❖ **Le chef de service promoteur et entreprises,** va ensuite :
  - Procéder à la lecture des avis juridiques et techniques et vérifier qu'ils ne mentionnent pas des réserves bloquantes pour le traitement du dossier ;
  - Si des réserves ou anomalies sont signalées dans l'un des volets (juridiques et techniques) saisir le promoteur pour la levée des réserves ou compléments d'informations ;

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

- Programmer un entretien avec le Promoteur pour un complément d'information, le cas échéant, et dresser un PV d'entretien avec ce dernier
- Transmettre les compléments remis par le promoteur et les explications consignées dans le PV d'entretien à l'analyste crédit pour élaboration de la fiche de présentation du dossier.
  - ❖ **L'analyste crédit**, une fois le complément de dossier reçu avec les explications idoines de la part du promoteur, va :
    - Procéder à l'établissement de la fiche de présentation du dossier ;
    - Apposer son avis, sa griffe et signature sur la fiche de présentation et la soumettre au chef de service crédit promoteurs et entreprises pour un deuxième contrôle.
  - ❖ **Le Chef de service promoteur et entreprises**, une fois la fiche de présentation établie par l'analyste de crédit et signée par ses soins, va procéder ainsi :
    - Effectuer un deuxième contrôle sur la fiche de présentation et y apporte le cas échéant les corrections nécessaires avec l'analyste crédit ;
    - Apposer son avis, sa griffe et signature sur la fiche de présentation et la soumettre au chef de département crédit pour un troisième contrôle.
  - ❖ **Le Chef de département Crédit**, va à son tour :
    - Effectuer un troisième contrôle sur la fiche de présentation et y apporte, le cas échéant, les corrections nécessaires avec le chef de service promoteurs et entreprises et l'analyste crédit ;
    - Apposer son avis, sa griffe et signature sur la fiche de présentation et la soumettre au comité de crédit du Réseau commercial pour Avis.

### II.4 Examen du dossier en Comité régional de Crédit :

- ❖ **Le comité Régional de crédit** statue sur le dossier présenté par le chef de département crédit et cet examen donne lieu à :
  - Un avis motivé sur le dossier à la suite de l'examen de tous les aspects : techniques, juridiques, commercial et rentabilité ;
  - La signature des avis de tous les membres sur les fiches des avis conçus à cet effet ;
  - La rédaction d'un PV portant avis motivé du comité régional de crédit.

***N.B : Les délais de traitement de la demande de crédit au niveau de la Direction du Réseau commercial ne doivent pas dépasser 10 jours sauf en cas de compléments***

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

### III. Etape 3 : au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers (DCPI) :

#### III.1 Réception du dossier :

A la réception du dossier, parvenant de la Direction du Réseau commercial concernée, et dans les délais requis, un dépouillement est assuré au niveau de la DCPI pour contrôle de recevabilité et de complétude du dossier.

#### III.2 Traitement du dossier :

L'analyste crédit effectue les tâches suivantes :

- Vérification de la demande de crédit renseignée et signée par le client ;
- Examen détaillé de la demande de crédit du promoteur en termes de montant, garantie et consistance du projet ;
- Analyse des documents du rapport commercial incluant l'offre, la demande et les prix pratiqués dans la localité ;
- Vérification et contrôle des documents juridiques avec validation du chef de service juridique ;
- Analyse du dossier technique avec validation du responsable de la cellule technique ;
- Analyse financière du dossier et des états financiers prévisionnels, évaluation des coûts du projet et de la solvabilité de l'entreprise ;
- Rédaction de la fiche d'étude avec avis et signature ;
- Remise du dossier et de la fiche au Chef de Département central pour avis et signature.

**Remarque :**

*Les délais de traitement d'un dossier promoteur à la DCPI ne doivent pas dépasser 16 jours.*

#### III.3 Examen du dossier par le Comité de Crédit Central :

Le Comité de Crédit est saisi au moins deux (02) jours francs avant la date prévue pour la tenue de sa réunion. Le dossier de crédit est présenté par :

- Le chef du service engagement, devant le comité de crédit Agence ;
- Le Chef de Département crédit du Réseau, devant le Comité de Crédit Régional ;
- Le chef de département crédit aux promoteurs immobiliers devant le Comité de Crédit Central.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

## III.4 Notification de la décision du Comité de Crédit central :

Suite à la réunion du comité de crédit central, un PV est dressé et une notification est faite au promoteur via le Réseau Commercial.

**Le Directeur du Crédit aux promoteurs immobiliers**, après vérification, procède à la signature de la notification de l'offre du crédit ou de rejet, selon le cas, et la transmet au département Crédit aux promoteurs immobiliers pour envoi au Réseau et à l'agence concernés.

## IV. Etape 4 : Au niveau de l'Agence

### IV.1 Réception de la notification de la DCPI :

- ❖ **Le Directeur d'Agence**, Transmet l'offre de crédit ou la notification du rejet au chef de service engagements.
- ❖ **Le chef de service engagements**, Etabli une notification au promoteur à laquelle il devrait répondre dans un délai de 15 jours, dans le cas d'un refus, ce dernier (le promoteur) a le droit de déposer un recours ou réexamen (accompagné d'éléments nouveaux) dans un délai de 30 jours à compter de la réception de la notification.
- ❖ **Le Directeur d'Agence**, En cas d'acceptation ou de refus, notifie au réseau d'attachement et à la DCPI l'acceptation, ou le rejet du client de l'offre de crédit.

## V. Etape 5: Au niveau de la DCPI :

**Au plus tard 02 jours ouvrables** à partir de la réception de l'acceptation de l'offre de crédit client, les services de la DCPI procéderont à l'établissement de la lettre d'autorisation de crédit.

### V.1 Etablissement de la Lettre d'Autorisation de Crédit (L.A.C) :

- ❖ **Le Directeur des crédits aux promoteurs immobiliers**, Transmet l'acceptation de l'offre au chef de département crédit aux promoteurs immobiliers pour établissement de la lettre d'autorisation du crédit.
- ❖ **Le chef de département crédit aux promoteurs Immobiliers**, va effectuer ces tâches :
  - Etablir la lettre d'autorisation de crédit qui inclura les conditions particulières de crédit portées sur le PV du Comité de Crédit ;

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

- Contrôler la lettre d'autorisation de crédit par rapport au PV du Comité de Crédit, apposer sa signature et la transmet au Directeur des Crédits aux Promoteurs Immobiliers.

### V.2 Notification de la Lettre d'Autorisation de Crédit (L.A.C) :

**Le Directeur des crédits aux promoteurs immobiliers** procède à la vérification et à la signature de la lettre d'autorisation du crédit, du PV du comité de crédit, de la fiche d'études du dossier et de l'acceptation du promoteur.

Ensuite, il transmet la lettre d'autorisation de crédit au chef de département des crédits aux promoteurs immobiliers pour qu'il procède à sa diffusion aux directions concernées, telles que la Direction du Réseau Commercial, l'Inspection Générale, la Direction des affaires juridiques et du contentieux, etc.

**Remarque :**

*La lettre d'autorisation de crédit devrait être suivie dans un délai n'excédant pas 90 jours après sa signature et transmission au réseau d'une convention signée, passé ce délai elle est considérée caduque.*

### VI. Etape 6 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial :

- ❖ **Le Directeur du Réseau Commercial**, une fois la LAC reçu procède à sa transmission au chef de département Crédit afin d'établir la convention avec copie au département recouvrement
- ❖ **Le chef de département Crédit**, transmet la LAC au chef de service crédit aux promoteurs et aux entreprises pour établissement de la convention de crédit
- ❖ **Le chef de service Crédits aux promoteurs et aux entreprises**, établira soigneusement la convention de crédit en se référant à tous les documents reçus : LAC, dossier de crédit, procède une fois terminée à sa vérification, appose son visa sur toutes les pages et la soumet pour un autre contrôle par le Chef de département Crédit.
- ❖ **Le chef de Département Crédit** : il effectuera les procédures suivantes :
  - Il apposera son visa de contrôle sur toutes les pages de la convention de crédit. Ensuite, il transmettra la copie originale de la convention de crédit au chef du département Recouvrement pour une autre lecture, afin de vérifier les mentions juridiques qui y figurent.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

- Il validera la convention reçue et recueillera la signature du promoteur. Avant cela, il vérifiera l'identité du signataire en consultant les références de sa pièce d'identité. De plus, il vérifiera la validité de son mandat s'il signe au nom d'une société.
  - Il veillera également à ce que le promoteur appose la mention manuscrite "lu et approuvé" et parapher toutes les pages de la convention.
  - Il remettra la convention signée au Directeur du Réseau Commercial pour qu'il la signe également. Ensuite, il transmettra l'original de la convention ainsi que cinq (05) copies à l'administration des impôts compétente sur le plan territorial. Avant cela, il apposera les timbres fiscaux sur chaque page de l'original et des copies.
  - Une fois la convention enregistrée, il enverra une copie à la Direction de la Conformité et du Processus d'Intégrité (DCPI).
  - Il enverra également une copie de la convention enregistrée au département Recouvrement, qui se chargera d'établir les garanties nécessaires.
- ❖ **Le chef de département Recouvrement** procède ensuite au recueil des garanties exigées dans la lettre d'autorisation de crédit par :
- Recueil des garanties réelles (hypothèque de 1er rang sur le terrain d'assiette et les constructions actuelles et futures) auprès de la conservation foncière territorialement compétente ;
  - Recueil des autres suretés auprès du promoteur (cautions solidaires des associés, billet à ordre de mobilisation portants sur le montant du crédit accordé majoré des frais financiers prévisionnels, assurances ...)
  - Transmettre les copies des garanties avec le tableau de validation de celles-ci à la DCPI, au département crédit, à l'agence et conserve les originaux dans le coffre-fort du département recouvrement.

**Remarque :**

*Vu que le marché de réalisation est signé entre l'entreprise et le promoteur il y a lieu de réclamer les assurances civiles professionnelles durant la période de réalisation ainsi qu'une assurance de responsabilité décennale, courant à partir de la réception définitive de l'opération avec subrogation au profit de la CNEP-Banque.*

*Si elle l'estime nécessaire la CNEP-Banque peut en sus de l'hypothèque de 1er rang, demander d'autres suretés réelles qui lui appartiendrait en toute propriété et qu'il proposerait d'offrir en garanties supplémentaires.*

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

### VII. Etape 7 : au niveau de l'Agence :

- ❖ **Le Directeur d'agence :** Une fois qu'il reçoit les documents contractuels et les actes de garantie dûment enregistrés, il les transmet au chef de service Engagements. Cette transmission permet d'ajouter le dossier au portefeuille sur le système T24.
- ❖ **Le chef de service Engagements** procède ensuite comme suit :
  - Enregistrement des Garanties sur les registres prévus à cet effet. Ces enregistrements permettront de vérifier la durée de validité des garanties pour leur renouvellement, à bonne date le cas échéant ;
  - Transmission d'une copie des garanties à l'analyste crédit pour les archiver dans le dossier du promoteur ;
- ❖ **L'analyse de crédit :** il aura comme mission :
  - Déterminer le montant de la commission de gestion ainsi que la première commission d'engagement trimestrielle prévisionnelle. Il vérifie également si le compte du client est provisionné avec le montant requis.
  - Sous la supervision du chef de service Engagements, il procède à l'entrée en portefeuille du dossier sur le système d'information T24.
  - Il effectue la saisie de toutes les garanties constituées en couverture d'un risque.
- ❖ **Le Directeur d'agence :**
  - Valider le montant du crédit sur le système d'information T24.
  - Signer la pièce comptable d'entrée en portefeuille.
  - Transmettre une copie de la pièce comptable d'entrée en portefeuille au chef de service Engagements afin qu'il la classe dans le dossier du promoteur.
  - Transmettre une copie de la pièce comptable d'entrée en portefeuille à la Direction du Réseau commercial et à la DCPI à titre d'information.
- ❖ **Le chargé de la clientèle :**
  - Informer le promoteur de la mise en place de son crédit et du montant des commissions qu'il doit verser dans son compte courant avec les délais y afférents ;

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

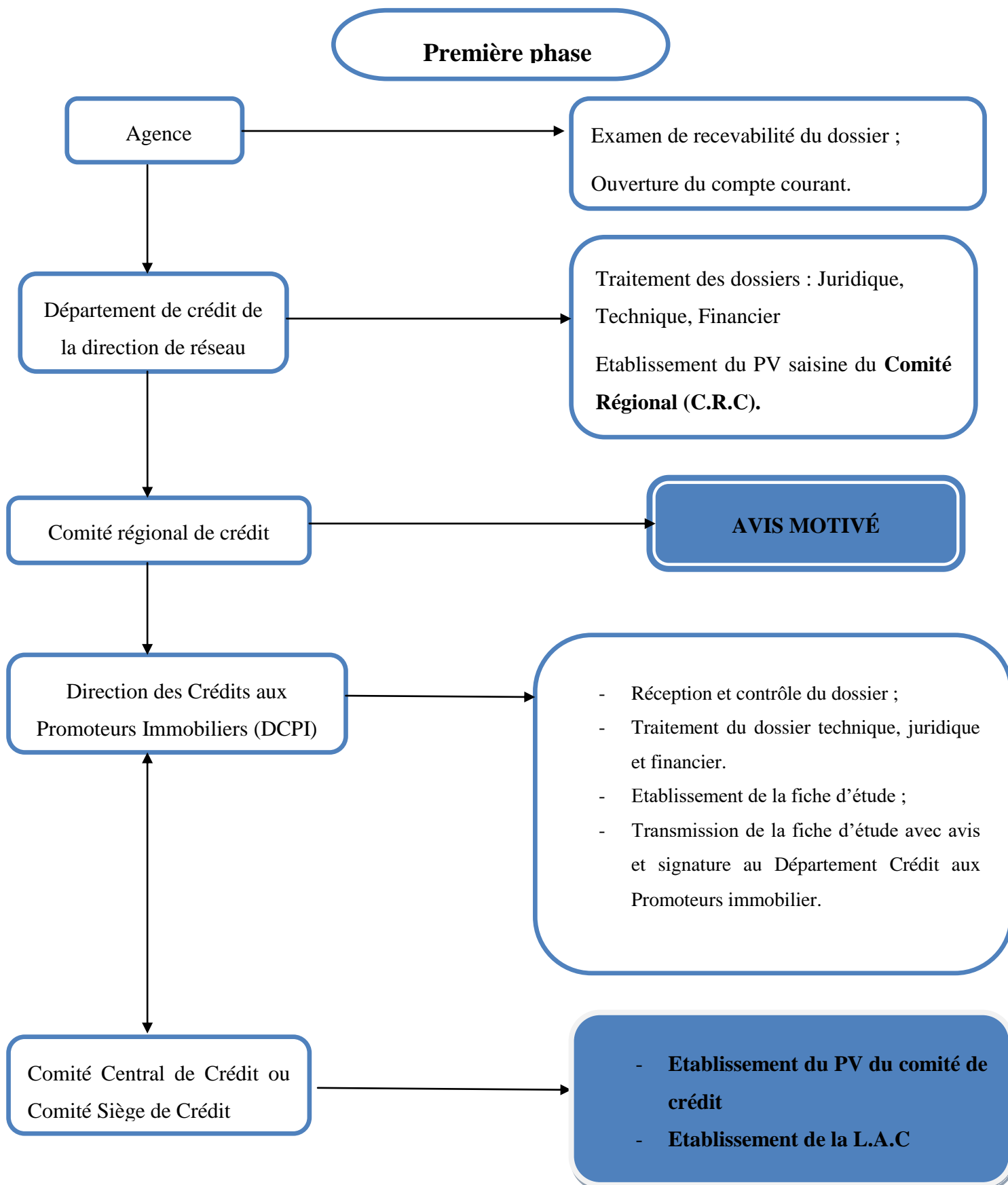
---

### **VIII. Etape 8 : Au niveau de la Direction des Crédits aux promoteurs immobiliers :**

- ❖ **Le Directeur des crédits aux promoteurs immobiliers**, Une fois qu'il reçoit les documents contractuels, les actes de garanties dûment enregistrés et la pièce comptable d'entrée en portefeuille du dossier, il les remet au chef de département crédits aux promoteurs immobiliers. Cette étape vise à effectuer un contrôle et une vérification approfondis des documents.
- ❖ **Le chef de département crédits aux promoteurs immobiliers**, effectuera les vérifications et contrôles suivants :
  - Vérifier la conformité des documents reçus par rapport à la LAC (Législation et réglementation en vigueur) ;
  - Établir les observations relevées lors du contrôle ;
  - Transmettre le canevas ainsi que les documents au chargé du dossier pour les classer dans le dossier du promoteur ;
  - Conserver des copies des documents tels que les garanties, la convention, la pièce comptable et le bordereau de validation des garanties. Ces copies seront utilisées ultérieurement pour le débloqué des fonds ;

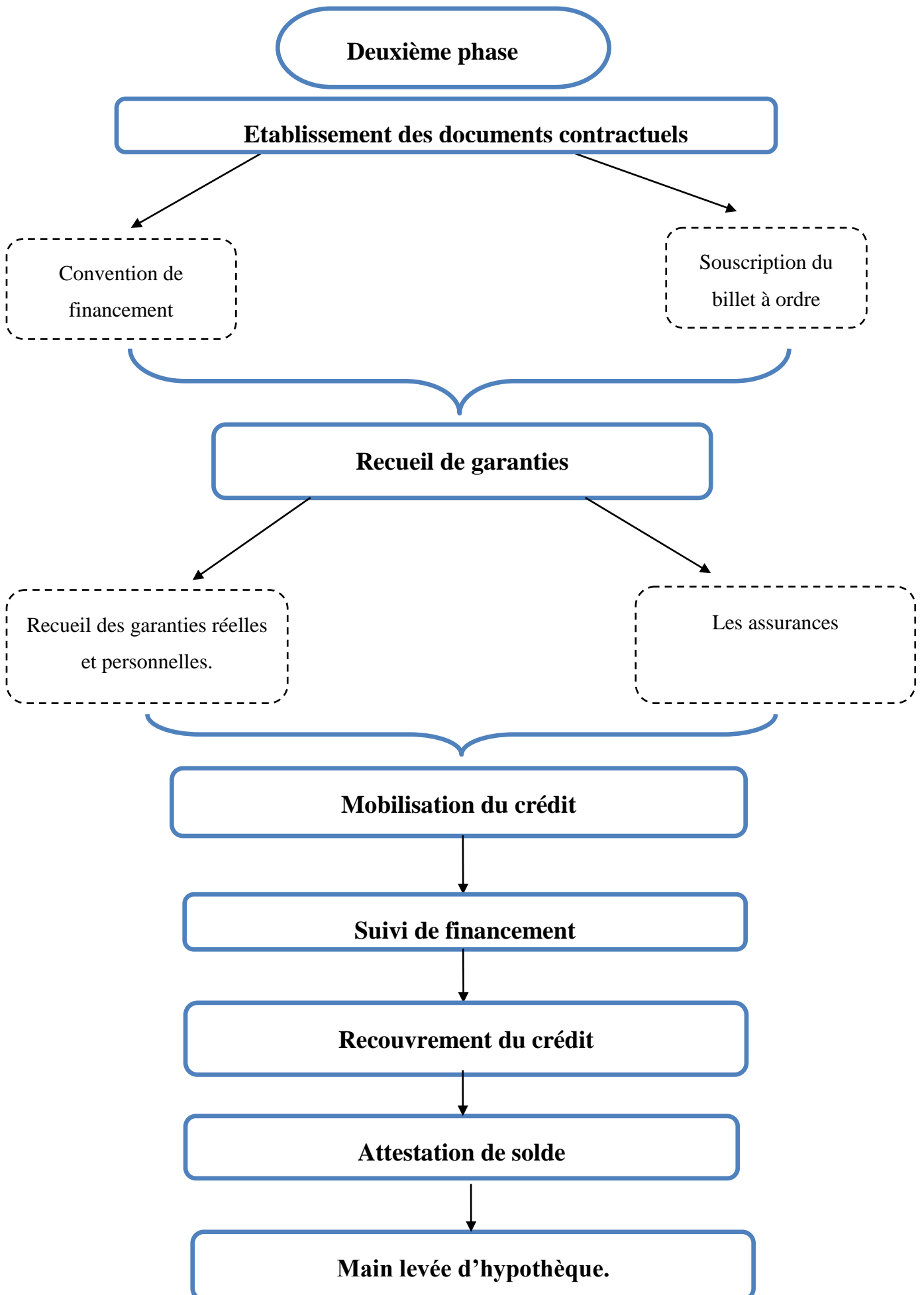
## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

Figure 4 : Les phases de montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière



Source : Conception personnelle.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES



# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

## Section 3 : La gestion des risques en matière de crédits immobiliers

### I. Définition de risque de crédit :

« Si l'on veut maîtriser les risques, il faut commencer par cerner la notion du risque, définir le risque, par la suite, le comprendre, l'évaluer, pour enfin mesurer sa compétence. »<sup>48</sup>

« Le risque de crédit est un risque de contrepartie, inhérent à l'activité des banques. C'est le risque de ne pas être remboursé à l'échéance du prêt. Son appréciation et sa gestion appartiennent forcément à la banque. »<sup>49</sup>

Autrement dit, Il constitue un risque qui est directement lié à la qualité des actifs détenus par une institution financière. Il représente une menace significative pour sa situation financière, car il est principalement dû à l'incapacité d'une contrepartie à honorer ses engagements de remboursement. Cette défaillance potentielle entraîne une perte probable pour la banque.

### II. Types de risques liés au crédit :

Ces risques peuvent être regroupés en deux catégories distinctes, à savoir les risques économiques d'une part, et les autres risques comprenant les aspects techniques, administratifs et juridiques d'autre part.

#### II.1 Les risques économiques :

On distingue principalement :

##### II.1.1 Le risque de contrepartie :

Le risque de non-remboursement, aussi connu sous le nom de risque de défaut, est devenu plus important avec le développement des activités de marché. Il englobe toutes les dettes des banques et représente leur principal risque, pouvant entraîner une diminution des bénéfices en raison des défauts de remboursement et des problèmes sur le marché immobilier<sup>50</sup>.

---

<sup>48</sup>Albouy, M. (2009). Finance Immobilière et Gestion de Patrimoines. Paris, Éditions Economica. p15.

<sup>49</sup>Karyotis. (2001). L'Essentiel de la Banque (2ème édition). Dunod, Paris.p58.

<sup>50</sup>Tous, L. F. P. (2017, 22 septembre). Risque de contrepartie - La finance pour tous. La finance pour tous. <https://www.lafinancepourtous.com/outils/dictionnaire/risque-de-contrepartie/>.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

Dans le contexte du financement des promoteurs immobiliers, il désigne le risque de défaut de paiement des promoteurs immobiliers vis-à-vis de la banque, qui détient des créances ou des engagements envers eux. Ces risques découlent généralement des risques associés aux promoteurs immobiliers, et/ou au marché immobilier dans son ensemble<sup>51</sup>.

### **II.1.1.1 Les risques liés aux promoteurs immobiliers :**

Ce sont les risques liés à la moralité des promoteurs immobiliers, qui peuvent provenir de :

- Manque d'expérience : Les promoteurs immobiliers inexpérimentés peuvent être incapables de mener à bien des projets immobiliers répondant aux besoins et attentes des clients, ce qui peut entraîner des problèmes de rentabilité et de viabilité à long terme.
- Mauvaise foi délibérée : Certains promoteurs peuvent agir de manière frauduleuse en ne remboursant pas leurs dettes envers la banque, mettant ainsi en péril la situation financière de l'institution.
- Ressources insuffisantes : L'absence de ressources adéquates, telles que des fonds financiers, des ressources humaines qualifiées et des capacités logistiques, peut entraîner des retards, des interruptions ou même l'abandon des chantiers, mettant ainsi en danger la réalisation des projets.
- Mauvaise gestion : Le manque de savoir-faire en matière de gestion de chantier, y compris la gestion technique, administrative et financière, peut entraîner des retards, des dépassements de coûts et des problèmes opérationnels, compromettant ainsi la réussite des projets immobiliers.

### **II.1.1.2 Les risques liés aux marchés immobiliers :**

Ils peuvent découler des facteurs suivants :

- Offre non adaptée à la demande : l'existence d'une offre de logements dont les débouchés ne sont pas assurés, que ce soit en raison d'un prix excessivement élevé ou d'une implantation sur des sites peu favorables à la résidence, peut engendrer des risques pour les promoteurs immobiliers.
- Accessibilité financière : les prix de vente des logements, peut ne pas être abordable pour une partie de la population, ce qui crée un risque de demande insuffisante.

---

<sup>51</sup>Rihani, S., & Toubal, D. (2015). Le financement de la promotion immobilière au sein de la CNEP-Banque (p. 82). Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

- Absence d'une offre compétitive : cela peut entraîner une concurrence limitée entre les promoteurs immobiliers, ce qui peut avoir un impact sur la rentabilité des projets.

### **II.1.2 Le risque de liquidité :**

Le risque de liquidité se manifeste lorsqu'une institution financière, telle qu'une banque, se retrouve dans l'incapacité de répondre à ses obligations financières de manière opportune et de financer les actifs qu'elle souhaite acquérir. Cette situation survient généralement lorsque la banque crée des déséquilibres négatifs en accordant un volume de prêts à long terme supérieur aux dépôts qu'elle reçoit. De plus, des contraintes réglementaires peuvent restreindre sa capacité à mobiliser des fonds dans la monnaie locale ou dans une devise spécifique, contribuant ainsi au risque de liquidité.

### **II.1.3 Le risque de solvabilité :**

Le risque de solvabilité devient apparent lorsque la capacité d'une banque à faire face à d'éventuelles pertes à partir de ses propres ressources est remise en question. Pour évaluer ce risque, une analyse approfondie du niveau de fonds propres de la banque est nécessaire. En effet, ces fonds propres jouent un rôle critique en servant de garantie contre d'éventuelles pertes. Cependant, si les pertes dépassent la capacité des fonds propres à les absorber, le risque de solvabilité se matérialise, mettant en péril la stabilité financière de la banque.

### **II.1.4 Le risque des taux d'intérêts :**

Il s'agit d'un risque pouvant résulter de l'évolution divergente de rendement des emplois de la Banque (crédits) avec le coût de ses ressources (refinancement). Par ailleurs une augmentation du taux auquel, est consenti un crédit peut être suivie d'un alourdissement des frais financiers de l'entreprise, ce qui est susceptible de mettre en péril sa solvabilité au point même de l'amener à la défaillance.

## **II.2 Les autres risques<sup>52</sup> :**

### **II.2.1 Le risque technique :**

Ces risques se réfèrent au non-respect des normes réglementaires relatives aux conditions de crédit, telles que la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet du financement et le taux. Il est essentiel de surveiller attentivement ces risques tout au long de la durée de vie d'un crédit et d'accorder une attention particulière à leur gestion.

---

<sup>52</sup> AMMICHE O. (2015). La gestion du crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque (mémoire master, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou) P67.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

## II.2.2 Le risque opérationnel :

Le Comité de Bâle II définit le risque opérationnel comme « *le risque de pertes de pertes provenant de processus internes inadéquats ou défectueux, de personnes et systèmes ou d'événements externes* ». Les risques opérationnels sont généralement classés en trois grandes catégories qui incluent :

- **Les risques juridiques** : concernent les litiges potentiels résultant d'erreurs, de lacunes ou de défauts de conformité de l'entreprise dans ses opérations. Cela peut inclure le non-respect des obligations d'information envers les clients, ce qui peut conduire à des mécontentements ou même à des poursuites judiciaires. La gestion adéquate des risques juridiques implique de respecter les lois et réglementations applicables et de garantir la conformité des pratiques de l'entreprise.
- **Les risques d'image ou de réputation** : c'est la possibilité de perdre la confiance, la crédibilité ou la notoriété d'une banque sur le marché et auprès de sa clientèle en raison d'incidents opérationnels ou d'autres événements accidentels qui pourraient nuire à sa réputation et, par conséquent, à ses perspectives et à ses futurs bénéficiaires.
- **Les risques administratifs** : ce sont les risques liés à la gestion des crédits concernant tous les éléments liés à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédit.

## III. La couverture des risques :

Bien que l'analyse approfondie de l'emprunteur soit la meilleure garantie, les banquiers disposent d'autres moyens de gestion pour limiter les conséquences d'une éventuelle défaillance de l'emprunteur et assurer le bon déroulement de l'opération de crédit<sup>53</sup>.

### III.1 L'application des règles prudentielles :

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

- Le ratio de solvabilité (Ratio Cooke, Ratio Mc-Donough) ;
- Le ratio de division des risques ;
- Autres ratios financiers.

---

<sup>53</sup>Rihani S, Toubal D. Op.cit. P90-92.

# CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

## III.1.1 Le ratio de solvabilité

### III.1.1.1 (Ratio Cooke) :

Le ratio Cooke, également appelé ratio de couverture de risque, est un indicateur de solvabilité bancaire recommandé par le Comité de Bâle I<sup>54</sup> en 1988. Il est nommé d'après Peter Cooke, qui fut directeur de la Banque d'Angleterre et l'un des précurseurs dans la proposition de création du Comité de Bâle, dont il a été le premier président.

Le ratio Cooke fixe une limite sur les prêts accordés par une banque en fonction de ses capitaux propres. Les banques doivent maintenir une réserve de liquidité équivalant à 8% de leurs fonds propres pour faire face aux situations imprévues.

L'article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers définit le ratio Cooke comme suit : « *Les banques et Etablissements financiers sont tenus ...de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leurs fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 8% ».*

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Les fonds propres nets}}{\text{Les actifs pondérés}} \geq 8\%$$

- Les fonds propres nets = les fonds propres de base + les fonds propres complémentaires – les éléments à déduire.
- Les actifs pondérés : Dans le but de couvrir les risques de crédit auxquels les banques sont exposées, la réglementation prudentielle a établi un système d'évaluation des risques en utilisant la méthode de pondération des actifs, qu'ils soient inscrits au bilan ou hors bilan. Ce système vise à évaluer le niveau de risque associé à chaque actif détenu par la banque.

---

<sup>54</sup> Initialement connu sous le nom de "Comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires", a été créé en 1974 par les gouverneurs des banques centrales des pays du G10.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

*Tableau 2 : Les pondérations appliqués aux risques*

| Au bilan                                                                                         | Taux de pondération |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Crédits à la clientèle                                                                           | 100%                |
| Crédits au personnel                                                                             |                     |
| Titres de participation et de placement autre que ceux des banques et établissements financiers. |                     |
| Mobilisation                                                                                     |                     |
| Concours accordés aux banques et établissements de crédits installés à l'étranger                | 20%                 |
| Concours accordés aux banques et établissements de crédits installés en Algérie                  | 5%                  |
| Créances sur l'Etat et assimilées                                                                | 0%                  |
| Dépôts à la Banque d'Algérie                                                                     |                     |
| Engagements hors bilan                                                                           | Taux de pondération |
| Engagements de risque élevé                                                                      | 100%                |
| Engagements de risque moyen                                                                      | 50%                 |
| Engagements de risque modéré                                                                     | 20%                 |
| Engagements de risque faible                                                                     | 0%                  |

*Source : Document de CNEP-BANQUE*

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

### III.1.1.2 Ratio Mc-Donough :

En 2006, les banques à l'échelle mondiale ont adopté un nouveau ratio de solvabilité conformément aux recommandations du Comité de Bâle II. Ce nouveau ratio, appelé ratio McDonough au nom du vice-président de la Réserve Fédérale de New York, a remplacé le ratio Cooke qui était en vigueur depuis 1988.

La norme de Bâle II, mise en place en 2006, impose aux banques de respecter un ratio minimum de 8% entre leurs fonds propres et les risques auxquels elles sont exposées. Ce ratio se compose de différentes allocations : **6% pour le risque de crédit, 1,6% pour le risque opérationnel et 0,4% pour le risque de marché.**

L'objectif est de garantir la solidité financière des banques et leur capacité à faire face aux différents types de risques.

$$\text{Ratio Mc-Donough} = \frac{\text{Fondspropresnets}}{\text{Risquedemarché} + \text{risquedecrédit} + \text{risqueopérationnel}}$$

### III.1.2 Le ratio de division des risques :

Le ratio de division des risques a été mis en place dans le but de protéger la solidité financière des banques face aux éventuelles défaillances de leurs clients, pour lesquels elles ont accordé un niveau de risque de crédit élevé. Cette mesure exige des banques qu'elles répartissent judicieusement le montant total des prêts entre un maximum de clients, afin d'éviter une concentration excessive de crédits accordés à un seul emprunteur ou à un groupe restreint de clients. Cette approche vise à réduire les risques associés à une défaillance isolée, en diversifiant les emprunteurs et en limitant ainsi l'exposition de la banque à un seul individu ou groupe.

A cet effet, la réglementation fixe un seuil à ces engagements :

- Les risques encourus sur un même bénéficiaire ne peuvent excéder 25% des fonds propres de la Banque ;
- Le montant total des risques encourus sur des bénéficiaires ayant dépassé 15% des fonds propres de la Banque ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant desdits fonds propres ;
- La position de change par monnaie ne doit en aucun cas excéder 30% des fonds propres nets de la Banque, et ce qu'elle soit courte ou longue.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

- La somme des engagements extérieurs nets ne peut être supérieure à quatre (04) fois les fonds propres nets.

### III.1.3 Autres ratios financiers :

#### III.1.3.1 Ratio d'analyse de projet :

Ces ratios servent d'un outil d'aide à la prise de décision aux banques, il permet de cerner le projet sur le plan financier.

- **Le ratio d'auto financement :**

Ce rapport vise à estimer l'engagement financier assumé par le promoteur, lequel doit représenter au minimum 10% du montant total nécessaire.

$$\text{Ratio d'auto financement} = \text{Autofinancement} / \text{Total à financer} \geq 10\%$$

- **Le ratio de sécurité bancaire :**

Ce ratio évalue la capacité du projet à faire face aux risques bancaires en analysant le rapport entre l'autofinancement mobilisé et le financement accordé par la banque. Plus il est élevé, plus la sécurité bancaire de l'institution est assurée.

$$\text{Ratio de sécurité bancaire} = \text{Autofinancement mobilisé} / \text{Crédit.}$$

- **Le ratio d'endettement :**

Il permet d'évaluer le degré d'autonomie financière de l'entreprise. Il est calculé en comparant le niveau d'endettement de l'entreprise à ses capitaux propres, plus il est élevé, plus il indique une dépendance financière de l'entreprise.

$$\text{Ratio d'endettement} = \text{Endettement} / \text{Capitaux propres.}$$

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

- **Le ratio de rentabilité :**

Ce ratio permet à la banque de déterminer le taux de rentabilité de l'entreprise dans son projet. Il est calculé comme suite :

$$\text{Ratio de rentabilité} = \text{Marge/Chiffre d'affaires.}$$

- **Le ratio de risque bancaire :**

Il permet à la banque d'évaluer le niveau de risque associé à un projet en calculant le rapport entre le montant du crédit accordé et le total des fonds à financer.

$$\text{Ratio de risque bancaire} : \text{Crédit accordé/Total à financer.}$$

#### IV. Le recueil de garanties :

Le recueil de garanties au sein d'une banque joue un rôle crucial dans la gestion des risques associés aux opérations de crédit. On distingue :

##### IV.1 Les garanties réelles :

Les garanties recueillies par une banque peuvent être des biens meubles ou immeubles qui sont utilisés comme garantie pour le remboursement d'un prêt. Ces biens peuvent appartenir à l'emprunteur lui-même, ou ils peuvent être engagés par une tierce personne afin de garantir la dette de l'emprunteur.

Il existe deux types de garanties réelles à savoir :

##### IV.1.1 L'hypothèque :

L'article 882 du code civil, stipule : « *L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquiert sur l'immeuble affecté en paiement de sa créance un droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance en quelques mains que passe l'immeuble, c'est à dire quel qu'en soit le propriétaire à ce moment là.* ».

Il existe 3 types d'hypothèques :

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

### IV.1.1.1 L'hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque conventionnelle confère au créancier le droit de vendre l'immeuble affecté au paiement de sa créance et de se faire payer par préférence aux autres créanciers. L'hypothèque doit être consentie par acte notarié et soumise à inscription à la conservation foncière et à la publicité. L'inscription est attributive du rang ; elle doit donc se faire le plus rapidement, car le premier qui publie est le premier servi. Elle est renouvelée tous les dix ans<sup>55</sup>.

### IV.1.1.2 L'hypothèque judiciaire :

Selon l'article 345 du code des procédures civiles Algérien, cette hypothèque peut être définie comme suit : « *l'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, constructions...) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier* »

Egalement appelée droit d'affectation hypothécaire selon les articles 937 et suivants du code civil, est obtenue à la suite d'une décision de justice définitive condamnant le débiteur. Elle peut également être accordée à titre provisoire, dans le but de prévenir les risques d'insolvabilité organisée par le débiteur, comme c'est le cas avec l'hypothèque conservatoire. Toutefois, pour que cette hypothèque soit effective, elle doit être confirmée par une décision de justice définitive. Le droit d'affectation hypothécaire est soumis aux mêmes formalités que l'hypothèque conventionnelle en ce qui concerne son inscription, son renouvellement et sa publicité.

### IV.1.1.3 L'hypothèque légale :

Selon l'Article 2396 du code civil « *L'hypothèque légale est celle qui résulte de la loi* ». Elle exprime une garantie instituée par la loi au profit exclusif de certains créanciers, principalement les banques et les établissements financiers.

L'hypothèque légale se définit comme suit : « Une hypothèque légale sur les biens immobiliers au profit des Banques et établissements financiers en garantie de recouvrement de leur créance et des engagements convertis envers eux, l'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions du livre financier, Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de 30 ans.<sup>56</sup> »

---

<sup>55</sup> L'article : 96 de la loi n°02-11 du 24 décembre 2002, portant la loi de finance 2003.

<sup>56</sup> Article 179 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie au crédit.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

Elle est mise en place sur la base de la convention de crédit tout en précisant également le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés en garantie.

### A. Les garanties réelles de l'hypothèque:

- ✓ Le droit de suite : La banque conserve le droit de saisir le bien utilisé comme garantie, même s'il est vendu par le débiteur à une autre personne. Cependant, la banque ne peut exercer ce droit que si l'inscription de l'hypothèque est effectuée avant la vente du bien immobilier.
- ✓ Le droit de préférence : La banque a le privilège d'être remboursée en priorité sur le produit de la vente de l'immeuble, avant les autres créanciers sans garantie. Elle bénéficie donc d'un rang préférentiel par rapport à ces créanciers, mais elle est subordonnée aux détenteurs de privilèges tels que le trésor public, les impôts et les salaires.

**B. Extinction de l'hypothèque:** Lorsque la créance est entièrement remboursée (comprenant le capital, les intérêts, les frais, les commissions et les pénalités), l'hypothèque sera levée. Étant donné que l'hypothèque est accessoire à la créance, elle sera annulée. Le banquier effectuera alors la radiation de l'inscription hypothécaire auprès du service de conservation foncière en utilisant un acte authentique appelé **Main Levée**.

### IV.2 Le nantissement :

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

Selon son objet, le nantissement peut concerner : un fond de commerce, un bien meuble, des marchés publics, des actifs financiers (titres)...etc.

L'acte de nantissement doit faire l'objet d'une inscription auprès du Registre de commerce territorialement compétent dans les 30 jours à compter de l'établissement de l'acte.

## CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES

---

### IV.3 Les garanties personnelles :

#### IV.3.1 Le cautionnement :

L'article 644 du code civil stipule : « *Le cautionnement est un contrat par lequel un tiers, appelé caution, promet à un créancier de payer, si le débiteur n'exécute pas son obligation.* ».

Le cautionnement ne peut être présumé et doit être formalisé par écrit, généralement dans un acte sous-seing privé. Il s'agit d'un acte unilatéral qui entraîne l'obligation ou l'engagement exclusif de la caution, qui est une tierce personne garantissant la dette.

La responsabilité de la caution est limitée au montant pour lequel elle s'est portée garante. Par conséquent, il est essentiel pour le banquier d'évaluer la solvabilité de la caution avant d'accorder sa garantie.

#### IV.3.2 L'aval :

L'article 407 du code de commerce définit l'aval comme suit : « *L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce.* ».

L'aval peut être accordé soit directement sur l'effet de commerce, en signant et en indiquant la mention "Bon Pour Aval", soit par le biais d'un acte séparé. La personne qui accorde l'aval est appelée "avaliseur" ou "avaliste", tandis que la personne en faveur de laquelle l'aval est donné est appelée "avalisé".

#### **Remarque :**

Une autre forme de garantie personnelle qui peut être distinguée est la Lettre de Cession d'Antériorité de Créances (LCAC). Par le biais de cette lettre, les associés s'engagent à ne pas retirer leurs fonds avant le remboursement de la dette envers la banque.

En d'autres termes, ils acceptent de différer l'exercice de leurs droits jusqu'à ce que la banque soit intégralement remboursée. Cela garantit que la priorité est accordée au remboursement de la dette envers la banque avant toute autre demande ou retrait de fonds par les associés.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

### **IV.4 La convention de crédit :**

La convention de crédit est un contrat qui établit les liens entre le prêteur (la banque) et l'emprunteur (le client), et qui définit les conditions de fonctionnement ainsi que les modalités de remboursement du crédit.

Cette convention fixe les droits et les obligations de chaque partie, telles que le montant du prêt, le taux d'intérêt, la durée du crédit, les échéances de remboursement, les garanties éventuelles, et d'autres éléments pertinents liés à la transaction de crédit. Elle sert de référence contractuelle pour encadrer la relation entre la banque et son client pendant toute la durée du prêt.

### **IV.5 Les assurances :**

Les assurances jouent un rôle essentiel dans la couverture des risques liés au crédit, permettant de faire face aux événements imprévus tels que le décès du propriétaire de l'entreprise, sa faillite, les incendies, les vols, les catastrophes naturelles, et autres.

Ces assurances sont généralement souscrites pour couvrir et protéger les garanties détenues par la banque. Elles peuvent concerner à la fois les biens et les personnes. Parmi les types d'assurances couramment utilisées, on trouve l'assurance crédit, l'assurance vie et l'assurance multirisque.

Elles sont souvent accompagnées d'un acte de subrogation ou de délégation en faveur de la banque, ce qui signifie que les droits de l'assuré sont transférés à la banque en cas de sinistre, afin de garantir le remboursement du crédit.

## **CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE : MODALITES ET ASPECTS THEORIQUES**

---

### ***Conclusion du chapitre :***

Ce chapitre met en évidence les critères établis par la CNEP-Banque pour l'attribution du crédit dans le contexte du financement des projets de promotion immobilière. De plus, il souligne l'engagement de la CNEP-Banque à encourager les promoteurs à investir davantage, dans des limites raisonnables, afin d'accroître l'offre de logements et de favoriser le développement immobilier en Algérie.

# *CHAPITRE 03*

## **CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque**

---

### ***Introduction du chapitre :***

Le présent chapitre vise à concrétiser les concepts et les techniques d'étude ainsi que d'analyse du risque, abordés dans les sections antérieures, en mettant en exergue un cas d'étude authentique. L'étude de cas se concentre sur l'analyse d'un dossier de crédit relatif à un projet de promotion immobilière, qui a été approuvé par la CNEP-Banque, notre organisme d'accueil.

Dans la première section, nous approfondirons notre compréhension de la CNEP-Banque en tant qu'organisme d'accueil. Une présentation complète de cet établissement financier nous permettra de mieux appréhender son historique ainsi que son évolution au fil du temps.

La deuxième section sera dédiée à une étude approfondie des produits proposés par la CNEP-Banque, en lien direct avec le marché immobilier. Nous examinerons en détail les différents types de crédits immobiliers offerts, les taux d'intérêt pratiqués, les conditions de financement, et autres aspects pertinents liés à ce domaine.

Enfin, la dernière section mettra en lumière un exemple concret d'étude de cas portant sur le dossier de crédit pour le projet de promotion immobilière accepté par la CNEP-Banque. Cette étude pratique démontrera de manière tangible comment les techniques d'analyse financière et d'évaluation de projet ont été appliquées pour évaluer le risque associé à ce projet immobilier spécifique. Nous fournirons une présentation détaillée du projet, une étude technique et financière approfondie afin de déterminer la rentabilité du projet, et enfin, nous émettrons un avis motivé sur l'accord ou le refus de financement du projet, en prenant en compte les risques identifiés et les recommandations basées sur les résultats de l'étude.

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

## Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque

Après l'indépendance, le système algérien a été caractérisé par une structure dominée par les spécialisations des institutions financières, qui ont été incapables de remplir efficacement leur mission.

En conséquence, afin de remédier aux problèmes de financement, de recouvrement immobilier et de collecte d'épargne, l'État algérien s'est vu contraint d'imposer des frais à une institution garante. Une mesure prise dans ce sens a été la réorganisation physique du fonds de solidarité pour les départements et communes algériennes, qui a été remplacé par une nouvelle institution appelée la « **CNEP**<sup>57</sup> ».

### I. Présentation de la CNEP-Banque :

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) est une société par actions (SPA) avec un capital social de Quarante-Six Milliards (46.000.000.000,00 DA) de dinars<sup>58</sup>. Son siège social est situé au 42, rue Khelifa Boukhalfa à Alger. Le siège social de la CNEP, situé à Alger, est le lieu où sont centralisées les activités administratives et opérationnelles de l'institution.

La gouvernance de la CNEP est assurée par un conseil d'administration, qui est responsable de la prise de décisions stratégiques et de la supervision des activités de l'institution.

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) a été créée le 10 août 1964 par la loi 64-227, pour succéder à la caisse de solidarité des départements et communes d'Algérie (CSDCA). Conformément à cette loi, il est important de souligner que la CNEP était considérée comme une institution financière et non comme une banque.

Elle est soumise à la législation commerciale et régie par l'ordonnance n° 03-11 de 23 Aout 2003 relative à la monnaie et au crédit, ainsi que l'ordonnance n° 95-25 de 25 Septembre 1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat.

---

<sup>57</sup> CNEP : Caisse d'Épargne Et de Prévoyance.

<sup>58</sup> <https://www.cnepbanque.dz/presentation.php>, consulté le 25 juin 2023.

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

Les chiffres clés de La CNEP-Banque du 31 décembre 2020<sup>59</sup> :

- **219 Agences**
- **15 Directions** des Réseaux Commerciaux
- **200 Distributeurs** Automatiques de Billets (DAB)
- **47 Guichets** Finance Islamique
- **16 Agences** Automatiques
- **4147 Collaborateurs**
- **9 023 197 Comptes** Clients
- Plus de **300 000 Contrats** d'Assurance Commercialisés

## II. Historique de la CNEP-Banque :

La Caisse Nationale d'Épargne et de prévoyance (CNEP) a été créée par la loi N°64-227 du 10 août 1964 en se basant sur le réseau préexistant de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie (CSDCA). Conformément à cette loi, la CNEP est une institution financière distincte et ne doit pas être considérée comme une banque.

Elle a commencé ses opérations en 1966, et depuis lors, elle s'est vue attribuer trois missions principales :

- La collecte de l'épargne.
- Le financement du logement.
- La promotion immobilière.

La CNEP-Banque a entrepris plusieurs modifications visant à rétablir son système en fonction des besoins de sa clientèle et à élargir son domaine d'activité, La CNEP-Banque s'est engagée dans une révolution audacieuse, mettant en œuvre une série de métamorphoses radicales, parmi lesquelles figurent :

### ➤ **Entre 1964 et 1970 : Collecte de l'épargne sur livret :**

Entre 1964 et 1970, la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) se concentrait principalement sur la collecte de l'épargne et l'octroi de prêts sociaux hypothécaires, limitant ainsi son champ d'activité.

---

<sup>59</sup> Tiré de : <https://www.cnepbanque.dz/presentation.php>, consulté le 01/07/2023.

## **CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque**

---

### **➤ Entre 1971 et 1979 : Encouragement du financement de l'habitat :**

Durant cette période, l'accent a été mis exclusivement sur la promotion du financement de l'habitat. En avril 1971, une directive a été émise, chargeant la CNEP de financer les programmes de construction de logements en utilisant les fonds du Trésor public. Cela a marqué le début d'une croissance spectaculaire de l'épargne des ménages, culminant à la fin de l'année 1975 avec la vente des premiers logements aux détenteurs de livrets d'épargne. En 1979, pas moins de 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels, témoignant de l'expansion rapide de l'institution.

### **➤ Décennie 80 à 90 : La CNEP au service de la promotion immobilière :**

La CNEP s'est vu confier de nouvelles responsabilités, notamment l'octroi de crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel, exclusivement destinés aux épargnants.

Par la suite, la CNEP a entrepris une politique de diversification de ses prêts, en accordant des crédits spécifiquement aux professions libérales, aux travailleurs de la santé, aux coopératives de services et aux transporteurs. À la fin de cette période, l'institution comptait 120 agences opérationnelles, dont 46 agences au niveau des wilayas et 73 agences secondaires. Cette expansion témoigne de l'élargissement de l'envergure de la CNEP et de son engagement à répondre aux besoins variés de sa clientèle.

### **➤ 1990 La loi sur la monnaie et le crédit : Un tournant réglementaire '' :**

En raison de l'importance des fonds d'épargne collectés par la CNEP et des difficultés budgétaires rencontrées par l'État, le gouvernement a pris la décision de confier à cette institution financière le financement des logements sociaux.

### **➤ Avril 1997 : «La transformation de la CNEP en CNEP-Banque »:**

En avril 1997, conformément à l'agrément N°01-97, la CNEP a été convertie en une entité juridique appelée CNEP-Banque. Cette transformation a abouti à la création d'une société par actions (SPA), avec un capital social de 14 milliards de dinars, réparti en 14 000 actions d'une valeur de 1000 DA chacune. Ces actions sont intégralement libérées et matérialisées.

La CNEP-Banque a été immatriculée auprès du registre du commerce le 24/12/2000, avec le numéro d'immatriculation 00138291300. De plus, tous les dirigeants de la banque ont été agréés par le gouverneur de la Banque d'Algérie.

## **CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque**

---

La CNEP-Banque, en tant que société par actions, a pour objet d'effectuer toutes les opérations bancaires, à l'exception des opérations liées au commerce extérieur, que ce soit pour son propre compte ou pour le compte de tiers, aussi bien en Algérie qu'à l'étranger. Cette description est conforme à l'original.

Ce nouveau statut lui confère la possibilité de :

- ✓ Délivrer des chèques et d'ouvrir des comptes bancaires à vue pour ses clients, y compris des comptes courants pour les entreprises et des comptes chèques pour les particuliers et les associations.
- ✓ En ayant accès au refinancement de la Banque d'Algérie, la CNEP-Banque peut régénérer sa trésorerie à travers le refinancement des crédits qu'elle a consentis et développer ses capacités de financement.
- ✓ Dans le cadre de la politique monétaire, le bilan de la CNEP-Banque est désormais inclus dans les statistiques monétaires de la Banque d'Algérie.
- **"31 Mai 2005 : La CNEP-Banque et le financement des investissements immobiliers" :**

Lors de son assemblée générale extraordinaire du 31 mai 2005, la CNEP-Banque a pris la décision d'étendre son implication dans le financement des infrastructures et des activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel, ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.

➤ **"28 Février 2007 : La CNEP-Banque se repositionne stratégiquement" :**

Lors de l'Assemblée générale ordinaire du 28 février 2007, consacrée au repositionnement stratégique de la CNEP-Banque, une décision importante a été prise. Il a été décidé d'autoriser, conformément aux textes réglementaires en vigueur au sein de la banque, l'octroi de crédits hypothécaires et de crédits à la consommation aux particuliers.

Cette mesure ouvre de nouvelles perspectives de financement pour les clients de la banque, renforçant ainsi sa position sur le marché et élargissant sa gamme de produits et services. Lors de l'Assemblée générale ordinaire du 28 février 2007, il a été décidé d'accorder prioritairement les crédits aux épargnants, et accessoirement aux non-épargnants. De plus, la banque est autorisée à financer l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et la réalisation de programmes d'habitat, en accordant une attention particulière aux épargnants.

## **CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque**

---

### **➤ Le 17 Juillet 2008 : " La CNEP-Banque se repositionne stratégiquement et le lancement de bancassurance " :**

La banque a récemment conclu un accord de bancassurance avec Cardif EL Djazair, ce qui a entraîné une reconfiguration stratégique. En conséquence, la banque a pris la décision d'étendre son offre de crédits aux particuliers.

Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.

- ✓ Pour le financement de la promotion immobilière, sont autorisés :
  - La CNEP-Banque autorise le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux comprenant des locaux à usage commercial ou professionnel.
  - La CNEP-Banque propose le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la construction de logements.
- ✓ Pour le financement des Entreprises, sont autorisés :
  - La CNEP-Banque offre le financement des opérations d'acquisition, d'extension et/ou de refinancement des moyens de réalisation (équipements) réalisés par des entreprises de production de matériaux de construction ou des entreprises de réalisation opérant dans le secteur du bâtiment.
  - La CNEP-Banque propose le financement de projets d'investissement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie et de l'aluminerie.

### **Présentation de CARDIF El Djazair :**

Est une compagnie d'assurance spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance dont assurance des emprunteurs, assurance des personnes et prévoyance individuelle et prévoyance collective. Elle a obtenu son agrément en 2006, elle a pour objectif de se positionner comme spécialiste en bancassurance<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup> Tiré par : (<https://www.cardifeldjazair.dz/fr/pid3471/presentation-cardif-djazair.html>), consulté le 01/07/2023.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

### ➤ 17 Août 2011 : " La CNEP-Banque se repositionne stratégiquement : autorisation de financement des entreprises"

Le repositionnement stratégique vise à définir le domaine d'action de la CNEP-Banque en ce qui concerne le financement.

#### a) Crédits aux particuliers:

Le financement des crédits immobiliers conformément aux textes règlementaires en vigueur est autorisé au sein de la banque ou à mettre en place.

#### b) Financement de la promotion immobilière :

Il est autorisé de financer les activités suivantes en matière immobilière :

- Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains en vue de la réalisation de programmes immobiliers.
- Le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilière.
- Le financement de l'acquisition de biens immobiliers devant être achevés ou rénovés.

#### c) Financement des entreprises:

Il est possible de financer :

- Les interventions dans tous les secteurs d'activités économiques, y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage d'une activité.
- Les crédits par signature.
- Le leasing immobilier.
- Les services liés à l'habitat tels que les bureaux d'études et les entreprises d'entretien d'immeubles.

### ➤ 2013: Dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne:

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP Banque) en Algérie lance la dématérialisation de son livret d'épargne. A partir de la fin du mois de mai 2013, les 3 millions de clients de la banque pourront bénéficier d'une carte d'épargne interbancaire (à piste et à puce) pour effectuer leurs opérations quotidiennes<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Tiré de : <https://www.moneticien.com/>, consulté le 01/07/2023.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

Rappelons que la CNEP Banque est spécialisée dans la collecte de l'épargne et le crédit immobilier à la clientèle de particuliers. La banque inaugure en proposant une nouvelle carte bancaire (monétique) pour son livret d'Épargne logement permettant à ses clients d'effectuer des opérations bancaires de retrait et de paiement (auprès des grandes surfaces).

La nouvelle carte interbancaire permettra également d'enregistrer les versements d'argent au guichet des 209 agences actuelles mais aussi depuis un guichet automatique de banque, améliorant ainsi son service d'attente aux guichets. Pour les retraits, la carte bancaire pourra être utilisée auprès des agences de la CNEP Banque mais aussi auprès des autres banques en Algérie.

### ➤ **2015 : Lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI):**

En 2015, la CNEP-Banque a procédé au lancement du compte épargne non rémunéré, communément appelé RASMALI. Cette nouvelle offre visait à répondre aux besoins des clients souhaitant conserver leurs fonds sans bénéficier d'une rémunération sous forme d'intérêts.

Le compte RASMALI représentait une solution d'épargne alternative pour les clients qui privilégient la préservation de leur capital sans recherche de gains supplémentaires. Cette initiative a permis à la banque d'élargir sa gamme de produits et services d'épargne, offrant ainsi une plus grande diversité et flexibilité aux clients dans la gestion de leurs ressources financières.

### ➤ **2016: Ouverture de la première agence automatisée KHETTABI (Alger centre)<sup>62</sup> :**

La CNEP-Banque annonce l'ouverture du premier Espace automatique de Distributeurs automatiques de Billets sis au 03, rue DIDOUCHE Mourad à Alger. L'agence El Khettabi, entièrement dédiée au retrait d'argent, première du genre au niveau de la CNEP-Banque, entre dans le développement et l'amélioration des prestations et de l'accueil de sa clientèle.

La Caisse nationale d'épargne et de prévoyance met à la disposition de ses clients, depuis quelques temps, une nouvelle carte magnétique qui remplace le livret d'épargne. Il s'agit d'une carte monétique personnalisée, pratique, universelle et répondant aux normes internationales.

---

<sup>62</sup>Tiré de : <https://www.algerie-eco.com/2016/04/26/cnep-banque-ouverture-premier-espace-automatique-de-dab/> consulté le 30/07/2023.

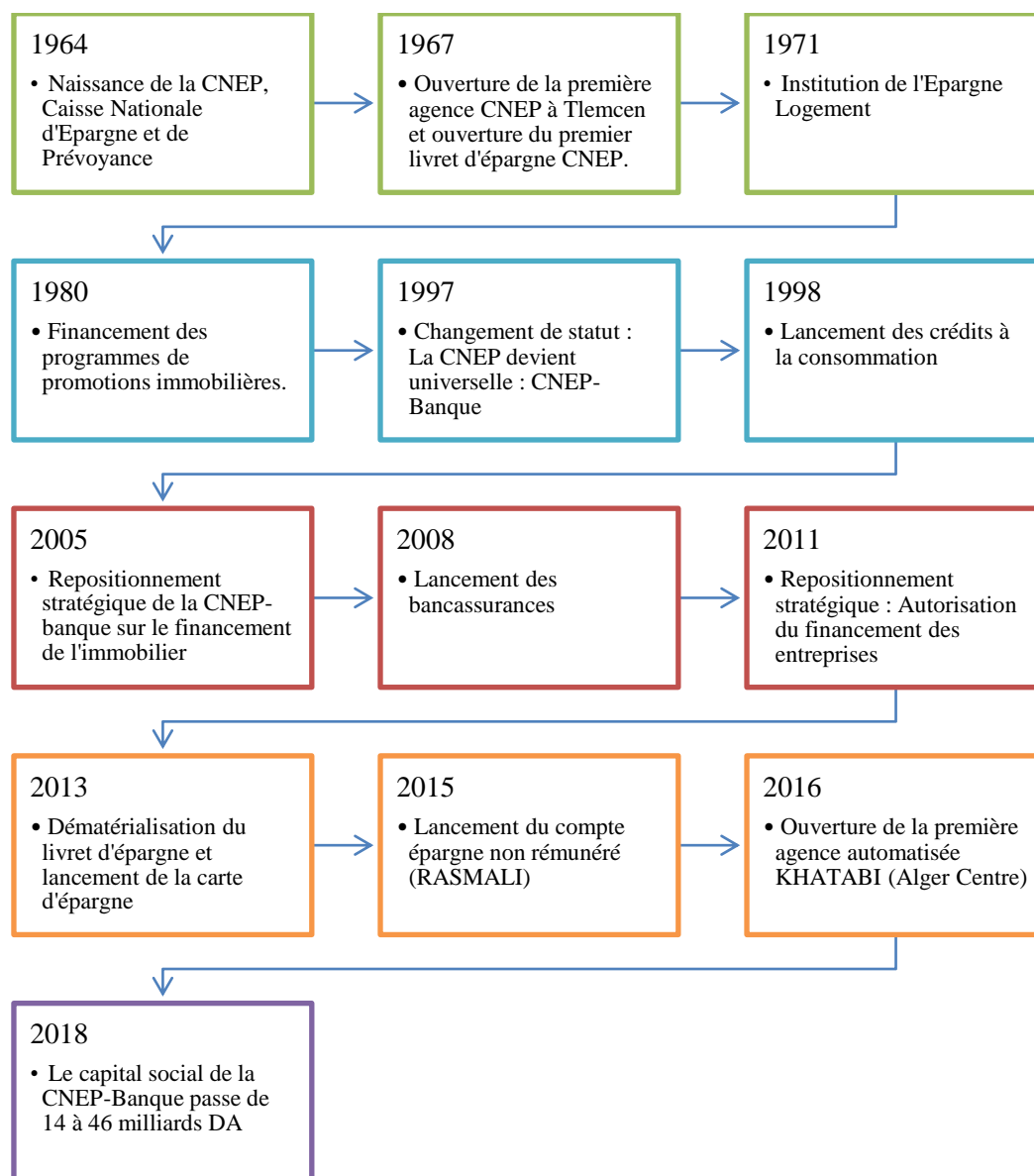
# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

## ➤ 2018 Le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 46 milliards DA:

En 2018, la CNEP-Banque a augmenté son capital social de manière significative, passant de 14 milliards DA à 46 milliards DA.

. Cette mesure a renforcé la solidité financière de la CNEP-Banque et lui a permis de mieux servir ses clients et de se positionner favorablement sur le marché.

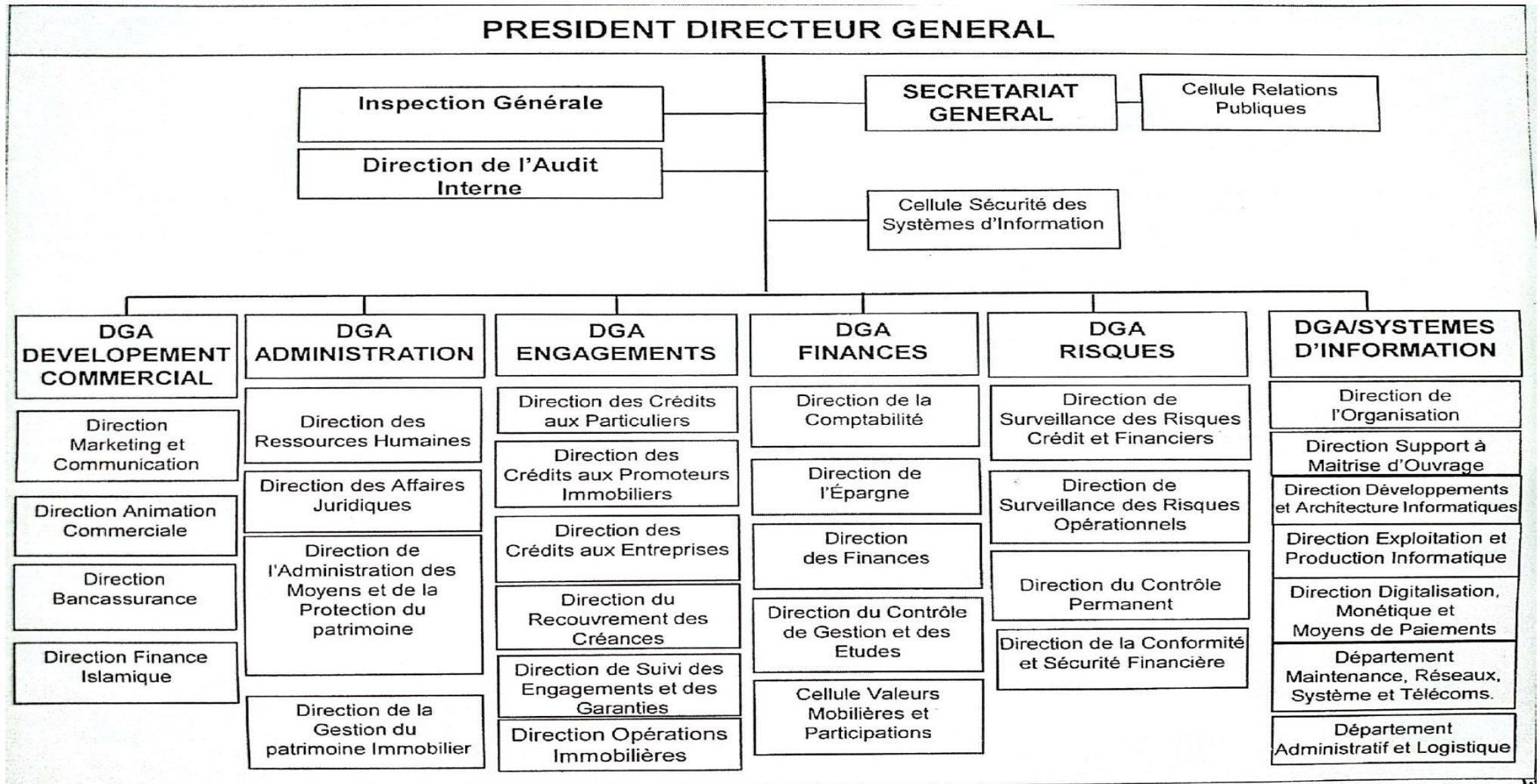
*Figure 5 : Evolution de la CNEP-Banque*



*Source : Conception personnelle*

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

Figure 6 : Structures Centrales de la CNEP-Banque

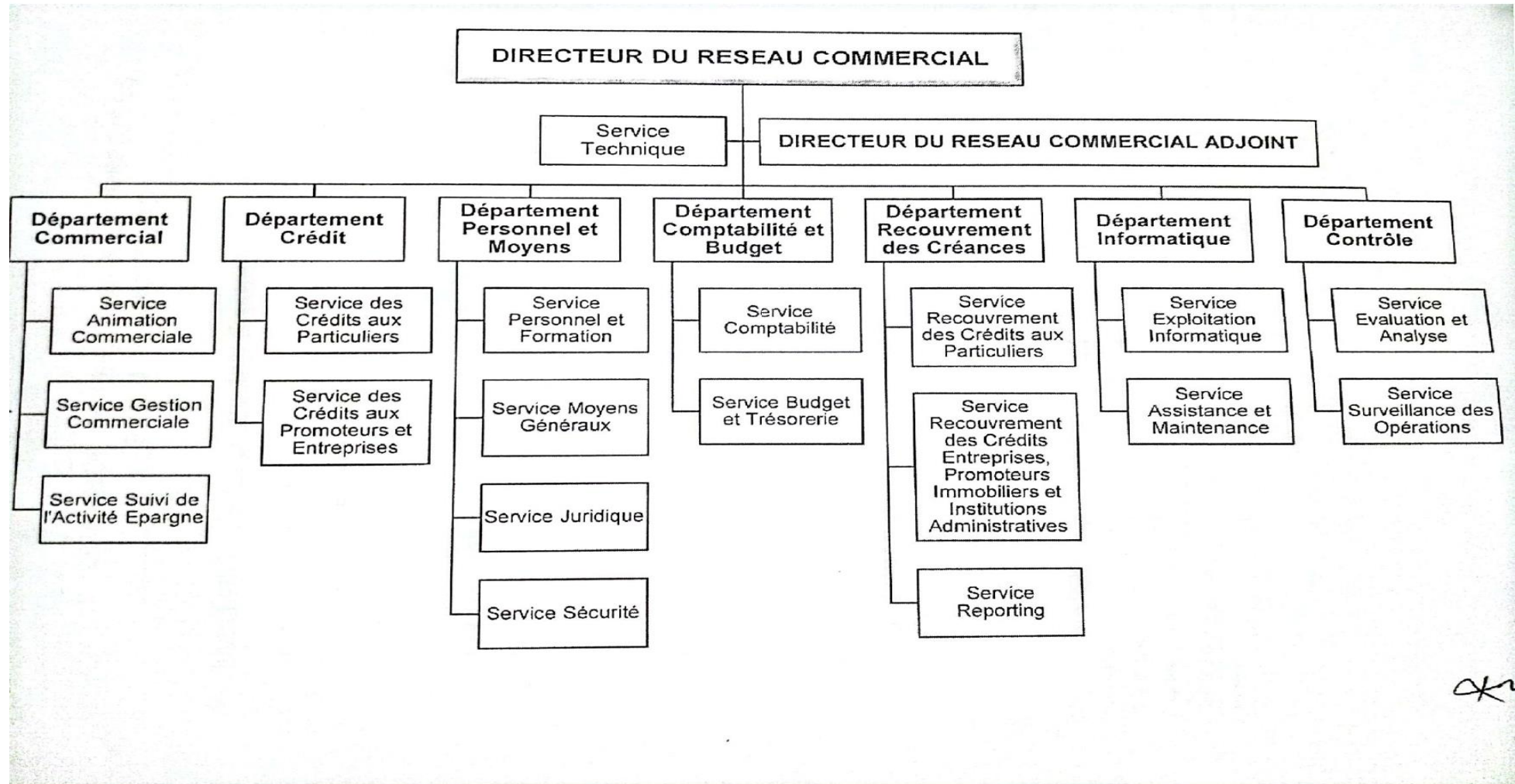


Source : Document interne de la CNEP-Banque

Scanné avec CamScanner

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

igure 7 : Direction du Réseau Commercial



Source : Document interne de la CNEP-Banque

Scanné avec CamScanner

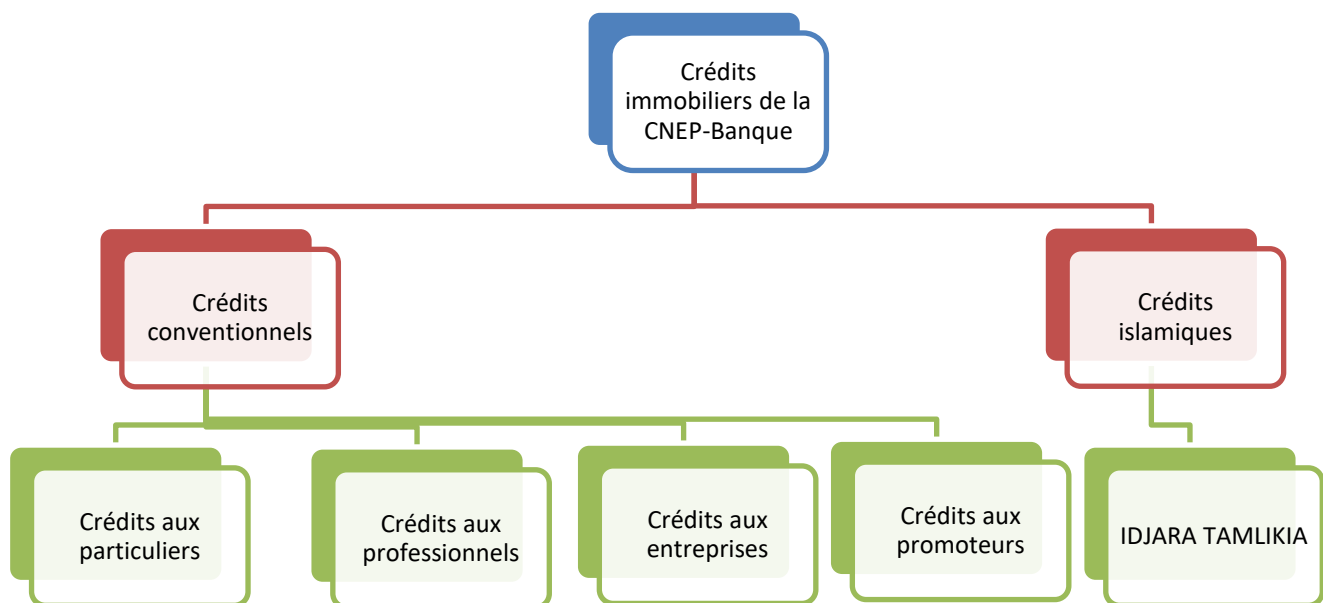
# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

## Section 2 : les différents produits commercialisés par la CNEP-Banque en matière de l'immobilier

La Caisse Nationale et de Prévoyance (CNEP) propose une diversité de crédits immobiliers pour répondre aux besoins et préférences de sa clientèle. Elle offre à la fois des crédits immobiliers conventionnels, basés sur les principes de la finance traditionnelles, et des crédits immobiliers islamiques, respectant les principes de la finance islamique.

Ces produits peuvent être regroupés dans ce schéma :

Figure 8 : Types de crédits octroyés par la CNEP-Banque



Source : conception personnelle par les données de la CNEP-Banque

### III. Les crédits conventionnels :

Un crédit conventionnel est un prêt immobilier destiné à financer l'achat, la construction ou la rénovation de biens immobiliers à usage d'habitation ou commercial. Ce type de crédit applique des taux d'intérêts sur les montants empruntés et est accordé par la banque et garanti par une hypothèque. En cas de non-remboursement du prêt, la banque peut saisir le bien et le vendre pour se rembourser. L'hypothèque est obligatoirement rédigée par un notaire et enregistrée au bureau de la conservation des hypothèques.

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

## III.1 Crédits immobiliers aux particuliers :

Le crédit immobilier au particulier est défini comme suit : « *un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque du premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier*<sup>63</sup> ».

Ces crédits immobiliers sont constitués des crédits destinés à<sup>64</sup> :

- La construction et/ou l'aménagement d'immeubles à usage d'habitation ;
- Crédit à usage commerciale et professionnel.
- Crédit IMMO JEUNE ;
- Crédits immobiliers aux taux bonifiés.

### III.1.1 Crédits immobiliers à usage d'habitation :

La CNEP-Banque offre une panoplie de crédits à sa clientèle afin de répondre à leurs besoins de financement, et sont classés selon la nature du bien immobilier à financer, à savoir :

- Crédit à l'achat d'un terrain ;
- Crédits pour construction d'une habitation ;
- Crédit pour extension ou la surélévation d'une habitation ;
- Crédit pour l'aménagement d'une habitation ;
- Achat d'un logement auprès d'un particulier ;
- Crédit pour l'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier ;
- Achat d'un logement en vente sur plan (V.S.P).

#### A. Crédit à l'achat d'un terrain :

La CNEP-Banque est la seule banque qui finance l'achat d'un terrain destiné à la construction ou l'usage d'habitation. Ce crédit est accordé à toute personne physique ayant :

- Un revenu régulier et suffisant ;
- Une attestation d'attribution du terrain comprenant des informations sur le prix d'acquisition délivrée par une agence foncière ;

---

<sup>63</sup>Hentour F, Op.cit. P

<sup>64</sup>CNEP Banque. (s.d.). Particulier. Récupéré le 30 juin 2023, de <https://www.cnepbanque.dz/page.php?id=particulier>.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

- Une promesse de vente notariée ou fiche de renseignement modèle CNEP lors de l'acquisition auprès d'un particulier ;
- Un certificat d'urbanisme qui prouve que ce terrain se situe dans une zone urbaine constructible.

➤ Ses avantages sont :

- ❖ Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du prix de cession ;
- ❖ Une durée de remboursement allant jusqu'à 30 ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- ❖ Taux d'intérêt très avantageux variant entre 5,75% et 6,50% l'an ;
- ❖ Une période de différé de remboursement de 6 mois est accordée ;
- ❖ Possibilité d'augmenter le montant du crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la coédition (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

### **B. Crédit pour construction d'une habitation<sup>65</sup> :**

Le crédit à la construction est un prêt destiné à financer la construction ou l'extension d'une habitation. Ce crédit est accessible à toute personne ayant un revenu permanent et régulier, ainsi qu'un terrain d'assiette et un permis de construire récent.

➤ Ses avantages :

- ❖ Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du devis estimatif des travaux de la construction ;
- ❖ Une durée de remboursement allant jusqu'à 30 ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- ❖ Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 6,50% l'an ;
- ❖ Une période de différé de remboursement de 36 mois est accordée ;
- ❖ Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

---

<sup>65</sup> Repris dans : CHIKHI D, MAMMASSE M, 2018 « le financement bancaire de l'immobilier » (mémoire de master).

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

### C. Crédit pour l'extension ou la surélévation d'une habitation :

C'est un crédit destiné à financer l'extension ou la surélévation de votre maison en toute tranquillité :

➤ Qui peut bénéficier :

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Agée entre 19 à 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier et suffisant.

➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du devis estimatif des travaux ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 30 ans dans la limite d'âge de 75 ans.
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 6,50% l'an ;
- Une période de différé de remboursement de 36 mois est accordée ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

### D. Crédit à l'aménagement d'une habitation :

Il désigne un crédit destiné à financer les travaux d'aménagement ou de rénovation d'une habitation. Il est accordé à toute personne disposant d'un revenu permanent et régulier et d'une garantie hypothécaire suffisante.

➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du devis estimatif des travaux ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 25 ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 6,50% l'an ;
- Une période de différé de remboursement de 06 mois est accordée ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

### E. Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un particulier :

Un crédit appelé conventionnellement à la CNEP-Banque 'Cession de Bien Entre Particuliers' (C.B.E.P), est destiné à l'acquisition d'un bien immobilier auprès d'un particulier.

Ce crédit est accordé à toute personne ayant :

- ❖ Un revenu permanent et régulier ;
- ❖ Une promesse de vente notariée ;
- ❖ Une fiche de renseignement sur transaction immobilière ;
- ❖ Une garantie hypothécaire suffisante.

➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du prix de la transaction ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 30 ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 6,50% l'an ;
- Une période de différé de remboursement de 06 mois est accordée ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de l'acodébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

### F. Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un promoteur :

On distingue quatre (04) types de crédits :

- Crédit à l'achat d'un Logement Promotionnel Libre ;
- Crédit à l'achat d'un Logement Promotionnel Public ;
- Crédit à l'achat d'un Logement Promotionnel Aidé ;
- Crédit à l'achat d'un Logement Social Participatif ;

➤ Les personnes à bénéficier :

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier et suffisant.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

### ➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du prix de cession.
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 30 ans dans la limite d'âge de 75 ans.
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 6,50% l'an ;
- Une période de différé de remboursement de 06 mois est accordée ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

### **G. Crédit à l'achat d'une vente sur plan (V.S.P) :**

Un crédit destiné à financer l'achat d'une habitation dans le cadre de la Vente Sur Plan.

### ➤ Les personnes à bénéficier :

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier et suffisant.

### ➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du prix de cession ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 30 ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 6,50% l'an ;
- Une période de différé de remboursement de 36 mois est accordée ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

### **III.1.2 Crédits immobiliers à usage commerciale et professionnel :**

C'est un crédit destiné à acheter, à construire, à aménager, à procéder à l'extension ou la surélévation du local commercial ou professionnel en toute tranquillité.

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

## ➤ Les personnes à bénéficier :

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier et suffisant ;

## ➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90% ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 15 ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 7,00% l'an H.T ;
- Une période de différé de remboursement (variant entre 03 mois et 36 mois selon le type de crédit) est accordée ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la Codébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété) ;

### III.1.3 Crédit IMMO-JEUNE :

C'est une formule destinée à financer un jeune de moins de 40 ans, pour :

- ✓ Achat d'un logement neuf fini ou en vente sur plans ;
- ✓ Achat d'un logement auprès d'un particulier ;
- ✓ Construction ou extension d'une habitation.

## ➤ Les personnes à bénéficier :

Toute personne physique :

- De nationalité Algérienne;
- Âgée **moins** de 40 ans;
- Résidente en Algérie;
- Ayant un revenu régulier.

## ➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de cession du logement ou du montant de devis estimatif des travaux du remboursement du postulant au prêt immobilier jeune ;
- Une Durée de remboursement allant jusqu'à 40ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux (Taux Épargne : 5% l'an -Taux Non Épargne : 6% l'an) ;

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

- Une période de différé de remboursement (12 mois ou 36 mois selon le type de crédit) est accordée.
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébition (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

### III.1.4 Crédits immobiliers aux taux bonifiés :

Une bonification du taux d'intérêt désigne un avantage accordé par l'État, par le biais du Trésor Public, en visant à réduire le taux d'intérêt au bénéfice des particuliers.

*Tableau 3: Les taux d'intérêts des crédits aux taux bonifiés*

|                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Taux d'intérêt</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>01%</b> l'an, lorsque les revenus mensuels <b>sont inférieurs ou égaux à 06</b> fois le Salaire National Minimum Garanti (S.N.M.G).</li><li>• <b>03%</b> l'an, lorsque vos revenus mensuels <b>sont supérieurs à 06 fois le (S.N.M.G) et inférieurs à 12 fois le (S.N.M.G).</b></li></ul> |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

*Source : Conception personnelle à partir des données de la CNEP-Banque*

Le taux d'intérêt appliqué à ce crédit immobilier représente ainsi la différence entre le taux d'intérêt référentiel et le taux d'intérêt supporté par le Trésor Public.

- Le champ d'application du taux d'intérêt bonifié :

Il s'applique au crédit immobilier destiné à :

- L'acquisition d'un logement collectif neuf ;
- L'acquisition d'un logement individuel réalisé, par un promoteur immobilier, sous la forme groupée dans des zones définies des wilayas du Sud et des Hauts Plateaux ;
- La construction d'un logement rural.

On peut résumer les principaux caractéristiques de ces crédits dans les tableaux suivant :

*Tableau 4 : les quotité de financement des crédits immobiliers aux particuliers*

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

| Catégorie de prêt                          | Taux de financement           | Base de calcul                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Achat d'un terrain                         | 90%                           | Du prix d'acquisition du terrain et le rapport d'évaluation                                                              |
| Achat de logement en vente sur plan VSP    | 90% ou 100% (pour les jeunes) | Du prix de cession du logement et avances unitaires                                                                      |
| Achat de logement auprès d'un promoteur    | 90% ou 100% (pour les jeunes) | Du prix de cession du logement                                                                                           |
| Achat de logement auprès d'un particulier  | 100% du reste du prix         | Du prix de cession du logement et le rapport d'évaluation                                                                |
| Construction d'une habitation              | 90% ou 100% (pour les jeunes) | Du prix de cession du logement et le rapport d'évaluation                                                                |
| Aménagement d'une habitation               | 90%                           | Du devis estimatif des travaux à entreprendre dans la limite de 50% de la valeur du bien donnée en garanti               |
| Extension ou surélévation d'une habitation | 90%                           | Du devis estimatif des travaux de surélévation ou d'extension                                                            |
| Achat d'un local commercial 7%             | 90%                           | Du prix de cession dans la limite des 80% de la valeur de la garantie                                                    |
| Aménagement d'un local                     | 90%                           | Du devis estimatif des travaux dans la limite de 50% de la valeur de la garantie                                         |
| Crédit IMMO JEUNE                          | 100%                          | Du prix de cession du logement ou du devis estimatif des travaux du remboursement du postulant au prêt immobilier jeune. |

*Tableau 5 : Durée des crédits immobiliers aux particuliers* Source : Manuel de procédure de la CNEP-Banque.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

| Catégorie de prêt                            | Durée maximale                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Achat de terrain                             | 30 ans dont 12 mois différé                                                                                                                                                                    |
| Achat de logement en VSP                     | 30 ans dont 36 mois de différé                                                                                                                                                                 |
| Achat de logement auprès d'un particulier    | 30 ans dont 06 mois de différé et 12 mois pour les jeunes                                                                                                                                      |
| Achat de logement fini auprès d'un promoteur | 30 ans dont 06 mois de différé                                                                                                                                                                 |
| Construction d'une habitation                | 30 ans dont 36 mois de différé                                                                                                                                                                 |
| Extension ou surélévation d'une habitation   | 30 ans dont 36 mois de différé                                                                                                                                                                 |
| Aménagement d'une habitation                 | 25 ans dont 06 mois de différé ou 12 mois                                                                                                                                                      |
| Achat et aménagement d'un local              | 15 ans dont 3 mois de différé                                                                                                                                                                  |
| Crédit IMMO JEUNE                            | <ul style="list-style-type: none"><li>- 40 ans dont 12 mois de différé pour les crédits à l'accession ;</li><li>- 40 ans dont 36 mois de différé pour les crédits à la construction.</li></ul> |

Source : Manuel de procédure de la CNEP-Banque

### III.2 Crédits aux professionnels<sup>66</sup> :

#### A. Crédit Melk Ijari (leasing immobilier) :

Selon l'ordonnance n°02/2016 publiée le 28 février 2013 qui définit le traitement du « crédit-bail immobilier », le « crédit-bail immobilier », ou « leasing immobilier » est une opération commerciale et financière, contractuelle entre la Banque désignée par l'expression le « crédit bailleur » et le client désigné par l'expression le « crédit Preneur ».

<sup>66</sup> Tiré de : <https://www.cnepbanque.dz/page.php?id=professionnel>, consulté le 01/07/2023

## **CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque**

---

Dans cette opération, la CNEP-Banque accompagne le client (le particulier) dans sa croissance en mettant à sa disposition le leasing immobilier « Melk Idjari » comme mode de financement approprié qui lui permet d'exploiter un bien immobilier de son choix, contre paiement de loyers, et dont il deviendra propriétaire en fin de période de location.

Le Melk Idjari s'applique à tout type d'immobilier à usage professionnel : locaux industriels, surfaces commerciales, entrepôts, bureaux, et sièges restauration, hôtellerie...

### ➤ Les bénéficiaires :

L'accès au leasing immobilier est ouvert à toutes les catégories d'entreprises de droit Algérien, exerçant une activité commerciale et/ou industrielle depuis au moins 03 ans pour financer leurs investissements immobiliers : PME/PMI, grandes entreprises, distribution, associations, investisseurs..

### ➤ Ses avantages :

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% de la valeur du bien immobilier.
- Acquisition d'un bien immobilier en gardant la liquidité pour d'autres investissements.
- Devenir propriétaire du bien de son choix après paiement des loyers.
- Choix du bien.
- Durée de location de 3 à 15 ans.
- Différé de paiement de 03 à 06 mois, à la demande du client.

### **III.3 Crédit aux entreprises :**

Le crédit destiné au financement des entreprises est le crédit Melk Ijari (Leasing immobilier) qu'on a déjà traité précédemment, ayant les mêmes modalités de financement que le leasing immobilier destiné aux professionnels<sup>67</sup>.

### **III.4 Crédit immobilier aux promoteurs immobiliers :**

Le Crédit Promotion Immobilière est un crédit immobilier destiné à soutenir les promoteurs immobiliers dans la réalisation de leur projet.

---

<sup>67</sup> Tiré par : <https://www.cnepbanque.dz/page.php?id=entreprise>, consulté le 01/07/2023.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

C'est un crédit qui permet de financer des travaux de construction d'immeubles destinés à la vente ou la location entrepris par des promoteurs immobiliers<sup>68</sup>.

Ce crédit cible les promoteurs immobiliers. Et c'est toute personne physique ou morale de droit algérien remplissant les conditions suivantes :

- Disposer d'un registre de commerce pour l'activité de la promotion immobilière
- Disposer d'un agrément et d'un registre de commerce portant sur la promotion immobilière.
- Etre inscrit au tableau national des promoteurs immobiliers
- Justifier d'un apport personnel d'au moins 30% du coût prévisionnel du projet
- Disposer d'une assiette de terrain en toute propriété, devant abriter le projet de promotion immobilière

*Tableau 6 : Caractéristiques du crédit promotionnel accordé par la CNEP-Banque*

| Montant du crédit                     | Durée du crédit | Taux d'intérêt | Remboursement |
|---------------------------------------|-----------------|----------------|---------------|
| 70 % du coût de réalisation du projet | 18 à 42 mois    | Taux variable  | Trimestriel   |

*Source : Conception personnelle à partir des données recueillis par la CNEP-Banque.*

### IV. Crédit islamique :

#### IV.1 Crédit Idjara Tamlikia (إجارة تمليلية) :

Idjara Tamlikia est une formule de financement conforme aux principes de la Charia islamique, non basé sur l'intérêt pour l'acquisition d'un logement.

<sup>68</sup> Tiré par : <https://www.cnepbanque.dz/page.php?id=immobilier>, consulté le 01/07/2023.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

Le produit « Ijara Tamlikia » est destiné au financement de logements neufs ou anciens acquis par la CNEP-Banque auprès de particuliers ou promoteurs publics ou privés, (Hors dispositif d'accession aidé pour les logements à l'instar du LPP). C'est le prix du logement et le salaire du ménage qui fixera le montant des loyers et la durée de la location, Ci-après tout ce qu'il faut savoir de cette nouvelle formule<sup>69</sup> ».

C'est une formule par laquelle la banque acquiert un logement choisi par le client et le lui met en location en contrepartie du paiement de loyers. Cette location est accompagnée d'une promesse de cession au profit du locataire. La cession du logement à la fin de la durée du financement est conditionnée par le paiement total des loyers.

### ➤ Les bénéficiaires :

Toute personne physique remplissant les conditions suivantes :

- Etre de nationalité algérienne, résident ou non-résident;
- Etre âgé de 21 à 73 ans;
- Disposer d'un revenu mensuel net permanent supérieur ou égal à 1.5% le Salaire National Minimum Garanti (SNMG);

### ➤ Ses avantages :

- Financement simple et rassurant;
- Marge de profit fixée et convenue d'avance;
- Un financement certifié conforme par le conseil charia islamique de la banque;
- Un montant de financement qui peut aller jusqu'à cinquante (50) millions de DA;
- Une durée de paiement allant de 2 à 35 ans;
- Un financement allant jusqu'à 80% du cout d'acquisition du logement;
- Un taux de marge très avantageux;
- Possibilité de faire appel à un associé dans la location;
- Après paiement intégral des loyers, le logement vous sera cédé à une valeur symbolique à la fin de la période de financement.

---

<sup>69</sup> Tiré de : <https://www.elkhadra.com/fr/cnep-banque-le-detail-de-ijara-tamlikia-location-vente/>, consulté le 30/06/2023.

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

## Section 03 : Examen et étude d'un dossier de financement d'une promotion immobilière

### V. L'étude technique-économique :

L'étude technique-économique d'un projet immobilier par le promoteur revêt une importance cruciale dans le processus de financement. En fournissant une vision détaillée du projet, incluant les coûts, les revenus potentiels, les charges et les risques associés, l'étude permet à la banque d'évaluer la viabilité du projet et de prendre une décision éclairée concernant l'octroi du financement.

Ainsi, l'étude technique-économique joue un rôle déterminant dans la concrétisation du projet immobilier en assurant une évaluation approfondie de sa rentabilité et de sa faisabilité.

#### **Introduction :**

La présente étude a été élaborée dans le but d'être présentée à la Banque CNEP de Tizi-Ouzou afin d'obtenir un crédit pour la réalisation d'un projet de 15 Logements Promotionnels avec Commerce à des fins d'investissement.

Cette étude met en avant les paramètres techniques et économiques du projet. La première partie se concentre sur les aspects techniques, tandis que la seconde partie aborde les aspects économiques et financiers.

Les TCR (Tableaux des Charges et Revenus) ainsi que les bilans prévisionnels inclus en annexe mettront en évidence la rentabilité et l'équilibre financier du projet. Dans un contexte plus large, la demande de logements avec locaux commerciaux est élevée, en particulier parmi la classe moyenne.

Cette initiative, portée par M. MOHAMMED Salah en tant que promoteur, vise à stimuler l'économie en utilisant une technologie moderne et une expertise solide dans le domaine de la construction, en privilégiant l'utilisation de matériaux locaux.

La construction des appartements répondra à la demande croissante de logements dans la commune d'Azazga, où les moyens de logement sont insuffisants.

### V.1 Présentation générale du projet :

#### V.1.1 Présentation du promoteur :

L'activité projetée sera exercée sous la forme d'une entreprise individuelle à responsabilité privée, les attributs du promoteur sont les suivants :

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

|                          |                                                                      |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>Raison social</b>     | <b>MOHAMMED Salah</b>                                                |
| <b>Statut juridique</b>  | EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée)            |
| <b>Fonction</b>          | Promoteur immobilier                                                 |
| <b>Date de naissance</b> | 07/08/1980                                                           |
| <b>Lieu de naissance</b> | Tizi-Ouzou                                                           |
| <b>Objet social</b>      | Réalisation de 15 logements Promotionnels avec Commerce à Tizi-Ouzou |

### V.1.2 Identification du projet :

|                                     |                                                                      |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>Branche d'activité</b>           | <b>Bâtiment</b>                                                      |
| <b>Intitulé du projet</b>           | Réalisation de 15 logements Promotionnels avec Commerce à Tizi-Ouzou |
| <b>Localisation et implantation</b> | Commune d'Azazga, Wilaya de Tizi-Ouzou                               |

### V.1.3 Description des produits principaux :

| <b>Produits</b>            | <b>Utilisateurs</b>    | <b>Matières principales</b> |
|----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| <b>Logement Habitation</b> | Demandeurs de Logement | Construction                |

### V.1.4 Le marché visé :

Les services générés par l'activité de ce projet se concentrent principalement sur la vente de logements d'habitation et de locaux à usage commercial. Ces services seront destinés à l'ensemble de la population locale de la région, ainsi qu'aux organismes locaux.

Le projet vise à répondre à la demande de logements de divers demandeurs de la Wilaya de Tizi-Ouzou, en offrant des solutions adaptées à leurs besoins.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### V.1.5 Coût de l'investissement Global :

| Désignation                                | Cout de l'investissement | Délai en mois |
|--------------------------------------------|--------------------------|---------------|
| Travaux Super Structure                    | 29 379 256,00            | 12            |
| Etanchéité                                 | 586 320,00               | 01            |
| Menuiserie Générale Bois                   | 5 881 000,00             | 01            |
| Aluminium                                  | 254 000,00               | 01            |
| Plomberie Sanitaire Et Evacuation          | 2 277 000,00             | 02            |
| Electricité                                | 1 193 550,00             | 01            |
| Peinture Et Vitrierie                      | 1 852 049,00             | 04            |
| VRD <sup>70</sup> Et Aménagement Extérieur | 12 366 907,00            | 02            |
| Montant Total HT                           | 54 548 663               | //            |
| Partie Logement 9%                         | 3 796 357,95             | //            |
| Partie Commerce + VRD 19%                  | 2 349 712,33             | //            |
| <b>Total TTC</b>                           | <b>60 694 932,28</b>     | <b>24</b>     |

<sup>70</sup> VRD : Voirie et Réseau Divers.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### V.1.6 Coût de l'investissement partie logements :

| Désignation                       | Cout de l'investissement | Délai en mois |
|-----------------------------------|--------------------------|---------------|
| Travaux Super Structure           | 29 379 256,00            | 08            |
| Etanchéité                        | 586 320,00               | 01            |
| Menuiserie Générale Bois          | 5 881 000,00             | 01            |
| Aluminium                         | 254 000,00               | 01            |
| Plomberie Sanitaire Et Evacuation | 2 277 000,00             | 02            |
| Electricité                       | 1 193 550,00             | 01            |
| Peinture Et Vitrierie             | 1 852 049,00             | 02            |
| Toiture                           | 758 560,00               | 01            |
| <b>Montant Total</b>              | <b>42 181 735,00</b>     | <b>17</b>     |

### V.1.7 Cout de l'investissement partie commerce et VRD :

| Désignation             | Cout de l'investissement | Délai En mois |
|-------------------------|--------------------------|---------------|
| Travaux infrastructures | 7 095 337,00             | 02            |
| Travaux superstructure  | 3 210 086,00             | 01            |
| Aluminium               | 140 000,00               | 01            |
| Menuiserie Métallique   | 402 300,00               | 01            |
| Electricité             | 190 000,00               | 01            |
| Peinture Et Vitrierie   | 232 694,00               | 01            |
| <b>Montant Total</b>    | <b>11 270417,00</b>      | <b>07</b>     |

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### V.1.8 Etat de la préparation du projet :

#### 1. Etude de préparation :

Etude faite par monsieur MEBARKI comptable agréé, commissaire aux comptes sise à Azazga, wilaya de Tizi-Ouzou.

#### Intitulé du projet :

| Désignation                                               | Quantité |
|-----------------------------------------------------------|----------|
| Construction logements et locaux<br>364.88 M <sup>2</sup> | 01       |
| Parking                                                   | 01       |
| Voirie                                                    | 01       |
| Espace Vert                                               | 01       |

| Désignation        | Quantité | Montant       |
|--------------------|----------|---------------|
| Terrain            | 01       | 16 380 000,00 |
| Frais Préliminaire | 01       | 1 000 000.00  |
|                    |          | 17 380 000.00 |

***Montant Global Du Projet = 78 074 932,28TTC***

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### Le montant du crédit sur l'exercice 2023 :

| Désignation/Trimestre                    | 1 Trimestre   | 2 Trimestre  | 3 Trimestre  | 4 Trimestre  |
|------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Apport personnel<br/>20%</b>          | 00            | 00           | 00           | 00           |
| <b>Crédit avance sur<br/>facture 80%</b> | 23 449 493,23 | 6 505 092,14 | 4 855 577,00 | 4 855 577,09 |
| <b>Intérêt 5,5%</b>                      | 1 289 722,13  | 35 780,07    | 66 764,09    | 66 764,09    |
| <b>TOTAUX</b>                            | 24 739 215,36 | 6 862 872,21 | 4 922 341,09 | 4 922 341,09 |

### Le montant du crédit sur facture exercice 2024 :

| Désignation/Trimestre                    | 1 Trimestre   | 2 Trimestre | 3 Trimestre | 4 Trimestre |
|------------------------------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Apport personnel<br/>20%</b>          | 00            | 00          | 00          | 00          |
| <b>Crédit avance sur<br/>facture 80%</b> | 5 876 818,82  | 00          | 00          | 00          |
| <b>Intérêt 5,5 %</b>                     | 323 225,04    | 00          | 00          | 00          |
| <b>TOTAUX</b>                            | 6 200 0443.86 | 00          | 00          | 00          |

### Date de démarrage de l'activité :

Sur la base de l'obtention du crédit, les délais de démarrage du chantier et la construction du projet est prévu pour me deuxième trimestre de l'année 2022.

Toutefois, cette mise de construction restera tributaire de l'obtention du crédit, objet de la présente étude.

# CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

## V.2 Impact du projet :

Le projet contribuera à la création de quarante (40) postes de travail à plein temps ainsi qu'au développement qualitatif des services proposés par l'introduction de méthodes informatiques conformes aux normes et règles utilisés à l'étranger.

### Avantages souhaités :

Pour mener à bien le projet, le promoteur souhaite l'octroi d'un concours de Crédit Moyen Terme destiné à la réalisation du projet.

## 2. Données techniques du projet :

**A. Investissements à acquérir :** Le promoteur n'a aucun investissement à acquérir.

**B. Besoins en main d'œuvre :**

| Catégorie socioprofessionnelle                                                                               | Effectif |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Aucune source de main d'œuvre n'est à signaler étant le projet a été donnée à une entreprise de réalisation. | 00       |

| Désignation | Quantité                             | Montant              |
|-------------|--------------------------------------|----------------------|
| Projet      | 01                                   | 78 703 205,60        |
|             | <b>Total de l'investissement TTC</b> | <b>78 703 205,60</b> |

## 3. Financement du projet :

**A. Structure de financement :**

|                            |                      |
|----------------------------|----------------------|
| Cout du projet             | <b>78 703 205,60</b> |
| Apport du promoteur 29,79% | <b>23 449 493,23</b> |
| Banque 70,21%              | <b>55 253 712 37</b> |

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### 4. Etude de Rentabilité :

#### A. Budgétisation des produits et charges d'exploitation<sup>71</sup> :

##### a. Projection des produits :

Les chiffres d'affaires à budgétiser sont composés des recettes sur les ventes des logements et locaux.

Sur la base de la capacité théorique du centre commercial objet de notre étude ainsi que des tarifs appliqués actuellement par les services de commerce, les chiffres d'affaires des cinq premiers exercices peuvent être arrêtés ainsi :

Il est à signaler que les chiffres d'affaires sont majorés<sup>72</sup> à 05% :

**NB :**

1/ Il est à signaler que le coût du M<sup>2</sup> en matière de logement est de **75 000 DA.**

2/ Il est à signaler que le coût du M<sup>2</sup> en matière des locaux est de **50 000 DA.**

| Eléments                                                                                                                        | Année 2022 | Année 2023 | Année 2024         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|--------------------|
| <b>Capacité ventes logements<br/>superficie bâtie :</b><br><b>1533.33 M<sup>2</sup> x 75 000 DA =</b><br><b>114 999 750 Da.</b> | 00         | 00         | 115 000 000        |
| <b>Capacité ventes locaux :</b><br><b>210 M<sup>2</sup> x 50 000 DA = 10 500</b><br><b>000</b>                                  | 00         | 00         | 10 500 000         |
| <b>Chiffre d'affaire (DA)</b>                                                                                                   |            |            | <b>125 500 000</b> |

<sup>71</sup> Consiste à estimer et à planifier les revenus et les dépenses liés aux activités opérationnelles afin de faciliter la prise de décisions financières, la gestion des ressources et le suivi de la rentabilité.

<sup>72</sup> Signifie qu'une augmentation de 5% est appliquée aux chiffres d'affaires prévus ou estimés. Cela peut être utilisé dans le cadre de la budgétisation pour tenir compte d'une croissance attendue ou pour inclure une marge de sécurité dans les prévisions de revenus.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### b. Projection des charges :

#### 1/ Budget des matières et fournitures consommées :

Pour la réalisation des services proposés, l'activité projetée nécessitera la consommation des matières et fournitures suivantes :

- L'électricité + Gaz principale force motrice.
- L'eau.
- Les détergents.

Ainsi, il est prévu aussi une consommation régulière de petits outillages de faible valeur unitaire et dont la durée d'utilisation ne dépasse pas un an. Le budget de ces consommations sera illustré comme suit :

| Eléments                               | 2023             | 2024             | 2025             | 2026             | 2027             |
|----------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Consommation électricité et Gaz</b> | 800 000          | 880 000          | 968 000          | 1 064 800        | 1 171 520        |
| <b>Consommation eau</b>                | 320 000          | 352 000          | 387 200          | 425 920          | 468 232          |
| <b>Consommation détergeant</b>         | 150 000          | 165 000          | 181 500          | 199 650          | 219 230          |
| <b>Consommation petit outillages</b>   | 200 000          | 220 000          | 242 000          | 266 200          | 292 685          |
| <b>Total des consommations</b>         | <b>1 470 000</b> | <b>1 617 000</b> | <b>1 778 700</b> | <b>1 956 570</b> | <b>2 151 667</b> |

#### 2/ Budget des services :

Ces dépenses sont constituées des frais d'entretien et de réparation des installations. De ce fait, leurs montants varieront selon le degré de vétusté des installations occasionnée par l'utilisation plus ou moins intensive de ces dernières comme suit :

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

| Eléments                       | 2023      | 2024      | 2025      | 2026      | 2027      |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Transport</b>               | 1 200 000 | 1 320 000 | 1 452 000 | 1 597 200 | 1 756 920 |
| <b>Entretien et réparation</b> | 200 000   | 220 000   | 242 000   | 266 200   | 296 820   |
| <b>Taux</b>                    | 1%        | 10%       | 10%       | 10%       | 10%       |
| <b>Total services en DA</b>    | 1 400 000 | 1 540 000 | 1 694 000 | 1 863 400 | 2 049 740 |

### 3/ Budget des frais du personnels :

Sur la base des effectifs, la catégorie socioprofessionnelle et le salaire mensuel, les frais du personnel peuvent être ainsi budgétisés :

| Catégorie socioprofessionnelle                               | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|--------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Tarif administratif et autres frais en sous Traitance</b> | N    | E    | A    | N    | T    |

### 4/ Budget des impôts et taxes :

Concernant le volet fiscal, l'activité projetée sera redevable de la Taxe sur L'activité Professionnelle (TAP) calculée sur la base du chiffre d'affaires et du versement forfaitaire (VF) calculée sur la base des salaires bruts.

Le budget des impôts et taxes sera ainsi prévu compte tenu des exonérations fiscales accordées par caisse de logements :

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

| Eléments                | 2022 | 2023 | 2024         |
|-------------------------|------|------|--------------|
| TAP 1.5%                | 00   | 00   | 1 882 500,00 |
| <b>Total impôts dus</b> | 00   | 00   | 1 882 500,00 |

### 5/ Budget des frais financiers :

Les frais financiers ne comprennent pas les intérêts à payer sur l'emprunt étant ce projet sera financé par l'investisseur, donc les intérêts ne seront budgétisés sur la base des éléments suivants :

- Le montant du crédit : **55 253 712,37 DA**
- La durée du crédit : **36 mois.**
- Le taux d'intérêt : **5,5%**

Ainsi, le budget de frais financiers et données par le tableau d'amortissement ci-après :

| Echéances         | Principale dû au début de période | Principal de l'exercice | Reste à rembourser | Intérêt à payer     | Annuité              |
|-------------------|-----------------------------------|-------------------------|--------------------|---------------------|----------------------|
| <b>31/12/2022</b> | 00                                | 9 711 154,09            | 9 711 154,09       | 534 113,48          | 10 245 267,57        |
| <b>31/12/2023</b> | 10 245 267,57                     | 36 665 739,45           | 49 376 893,54      | 2 181 615,67        | 41 847 355,12        |
| <b>31/12/2024</b> | 41 847 355,12                     | 5 876 818,82            | 55 253 712,36      | 323 225,04          | 6 200 043,86         |
| <b>TOTAUX</b>     |                                   | <b>55 253 712,36</b>    |                    | <b>3 038 954,19</b> | <b>58 290 666,55</b> |

**Annuité = Reste à rembourser + intérêt à payer.**

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### 6/ Budget des frais divers :

Les frais divers constitués essentiellement des assurances tous risques, seront évalués à % de la valeur vénale du matériel.

| Eléments           | 2023             | 2024             | 2025             |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|
| Primes d'assurance | 2 400 000        | 2 640 000        | 2 904 000        |
| Taux de la prime   | 1%               | 10%              | 10%              |
| <b>TOTAL</b>       | <b>2 400 000</b> | <b>2 640 000</b> | <b>2 904 000</b> |

### 7/ Budget des amortissements :

Par application des taux d'amortissement adéquat à chaque rubrique, le budget des amortissements n'a pas raison d'être pour ce type de projet :

| Eléments d'actif        | Montant brut | Taux d'amortissement | Durée d'amortissement |
|-------------------------|--------------|----------------------|-----------------------|
| Bâtie Centre Commercial | NEANT        | NEANT                | NEANT                 |
| Bâtie logements         | NEANT        | NEANT                | NEANT                 |

### Conclusion :

Les résultats potentiels prévus :

Il est délégués ci-dessus démontrent, sans ambiguïté, l'aptitude de l'entreprise à générer des bénéfices dans un marché qui lui est plus que favorable sans concurrence notable permettant ainsi :

- En premier lieu : de rembourser aisément le prêt sollicité des tiers.
- En second lieu : de promouvoir la qualité des services proposés par l'introduction de nouveaux procédés des ventes qui répondent aux critères et aux normes de la construction.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

ANNEXES :

BILAN PREVISIONNELS AUX 31/12/2022, 2023 et 2024 :

ACTIF :

| Actif du bilan            | 2022              | 2023              | 2024              |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Investissements nets      |                   |                   |                   |
| Stock, production stockée |                   |                   |                   |
| Créances sur clients      | 27 091 154        | 38 012 304        | 28 822 423        |
| Disponibilité             |                   |                   |                   |
| Créances                  | 756 129           | 5 293 147         | 19 587 340        |
| <b>TOTAL ACTIF</b>        | <b>27 847 283</b> | <b>46 841 137</b> | <b>48 409 763</b> |

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### PASSIF :

| Passif du bilan                      | 2022              | 2023              | 2024              |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Fonds social</b>                  |                   | 18 136 129        | 23 729 276        |
| <b>Résultat en instance d'affect</b> | 17 380 000.00     | 756 129           | 5 293 147         |
| <b>Fonds propres</b>                 | <b>17 380 000</b> | <b>18 892 250</b> | <b>29 022 423</b> |
| <b>Emprunt bancaire</b>              | 9 711 154         | 36 665 740        | 00                |
| <b>Fournisseurs</b>                  |                   |                   |                   |
| <b>Impôts d'exploitation dus</b>     | -                 | -                 | -                 |
| <b>Organismes sociaux</b>            | -                 | -                 | -                 |
| <b>Dettes</b>                        | <b>9 711 154</b>  | <b>39 665 740</b> | <b>00</b>         |
| <b>Résultat de l'exercice</b>        | 756 129           | 5 293 147         | 19 587 340        |
| <b>TOTAL PASSIF</b>                  | <b>27 847 283</b> | <b>46 841 137</b> | <b>48 409 763</b> |

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

**TABLEAUX DES COMPTES DE RESULTATS 2022, 2023 et 2024 :**

| Eléments                                     | 2022             | 2023             | 2024               |
|----------------------------------------------|------------------|------------------|--------------------|
| <b>74- Production vendue</b>                 | 15 780 647       | 39 665 739       | <b>125 500 000</b> |
| <b>61- Matières et fournitures consommée</b> | 12 624 518       | 31 732 592       | 78 703 206         |
| <b>62- Services</b>                          |                  |                  | 7 944 000          |
| <b>81- Valeurs Ajoutées</b>                  | <b>3 156 129</b> | <b>7 933 147</b> | <b>38 852 794</b>  |
| <b>63- Frais de personnel</b>                |                  |                  | 00                 |
| <b>64- Impôts et taxes</b>                   |                  |                  | 1 882 500          |
| <b>65- Frais financiers</b>                  |                  |                  | 3 038 954          |
| <b>66- Frais divers</b>                      |                  |                  | 4 000 000          |
| <b>67- Dotation aux amortissements</b>       |                  |                  | 00                 |
| <b>83- Résultat d'exploitation</b>           |                  |                  | <b>29 931 340</b>  |
| <b>889- IRG</b>                              | -                | -                | 10 344 000         |
| <b>83- Résultats Nets</b>                    |                  |                  | <b>19 587 340</b>  |
| <b>Capacité d'Auto Financement</b>           |                  |                  | <b>19 587 340</b>  |

➤ **Les calculs :**

Valeur ajoutée = Production vendue – (consommation + services)

Résultat d'exploitation = Valeur ajoutée – (frais de personnel + impôts et taxes + frais financiers + frais divers + dotations aux amortissements)

Résultat net = Résultat d'exploitation - IRG

Cette étude effectuée par le promoteur sera déposée auprès de l'agence CNEP-Banque à la direction régionale pour être analysée et examinée en détaille par l'analyste de crédit afin d'établir une synthèse qui sera ensuite envoyée au comité régional de crédit.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

### VI. Fiche de présentation au comité régional de crédit :

**Objet de la demande de crédit :** Demande de financement pour la réalisation de **15 logements promotionnels**, destinés à la vente, situés à la commune d'Azazga, wilaya de Tizi-Ouzou.

**Crédit et durée sollicités :**

**Montant : 55 253 712,57 DA.**

**Durée : 36 mois** dont **24 mois** de réalisation (différé) et **12 mois** de remboursement.

**Garantie offerte :**

Hypothèque légale de **1<sup>er</sup> rang** du terrain d'assiette d'une superficie de **758,50 M<sup>2</sup>** et les constructions édifiées et à édifier.

#### VI.1 Identification de l'emprunteur :

**Raison sociale :** MOHAMMED Saleh ;

**Activité :** Entreprise de promotion immobilière;

**Siège social :** Commune d'Azazga, Wilaya de Tizi-Ouzou ;

**Agrément de promotion immobilière:** N°1038b0056 du 09/03/2013 (l'agrément stipule que la gérance de l'activité de la promotion immobilière est assurée par MOHAMMED Saleh) ;

**Attestation d'inscription au tableau national des Promoteurs Immobiliers:** sous le N°4240-4247-P17 du 01/03/2017;

**Registre de commerce :** N° 10/00-1419791 A 00;

**Date de début d'activité :** 07/02/2017;

**Numéro d'Identification Fiscale « NIF<sup>73</sup> » :** 180103801252133;

---

<sup>73</sup> En Algérie, le NIF est un identifiant unique à 15 chiffres établi par le service des impôts. Il est utilisé pour assurer l'identification des personnes concernées lors de toute activité liée aux obligations fiscales et aux démarches administratives.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### Situation fiscale et parafiscale de l'entreprise :

| Situation fiscale | Situation parafiscale<br>CASNOS                                                                      | Centrale des impayés            | Centrale des risques |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|----------------------|
| Extrait de rôle   | Attestation d'affiliation<br>et de mise à jour<br>CASNOS.<br>Attestation de non<br>affiliation CNAS. | Interdit de chéquier :<br>NEANT | NEANT                |

L'examen du dossier comprend deux consultations cruciales à savoir :

- **La centrale des impayés :**

« Art. 526 bis. — Avant toute délivrance de chèquiers à leurs clients, les banques et les institutions financières dûment habilitées doivent consulter immédiatement le fichier des incidents de paiement de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie ».

"Art. 526 bis 8. — La Banque d'Algérie communique régulièrement aux banques et institutions financières dûment habilitées la liste mise à jour des interdits de chèquiers".

"Art. 526 bis 9. — Dès communication par la banque d'Algérie de la liste des interdits de chèquiers visée à l'article 526 bis 8 ci-dessus, aux banques et institutions financières dûment habilitées, celles-ci doivent : — s'abstenir de délivrer un chéquier à tout client qui figure sur cette liste ; — demander au client concerné de restituer les formules de chèques non encore émis".

L'expression "interdit de chéquier" désigne effectivement un chèque émis sans provision. Lorsqu'un client émet un chèque sans avoir suffisamment de fonds sur son compte pour le couvrir, la banque peut consulter la centrale des impayés pour vérifier s'il a déjà été interdit de chéquier précédemment.

Si un client est identifié comme ayant des antécédents d'incidents de chèques sans provision, cela peut être mal perçu par la banque, et cela peut entraîner des conséquences négatives pour le titulaire du compte. Pour cela il doit procurer des justifications pour expliquer cette situation.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

### - La Centrale des Risques (CREM) :

Le service crédit de la banque propose au client un formulaire dans lequel il est invité à fournir ses informations personnelles et à apposer sa signature. Cette signature autorise la banque à consulter la Banque d'Algérie afin de vérifier si le client a déjà souscrit des crédits, que ce soit à titre individuel en tant que gérant ou au nom de sa société. La réponse fournie par la Banque d'Algérie indiquera "NEANT" pour signifier que le client ne présente aucune dette de crédit.

Dans le cas où le client a des dettes, il devra fournir des explications et des documents supplémentaires pour justifier ses dettes et démontrer sa capacité à honorer ses obligations financières.

**NB :** Pour éviter les fausses déclarations, la banque peut demander au client : le tableau d'amortissement, l'attestation de solvabilité et le relevé de compte des banques s'il a déjà sollicité des crédits.

### **Références professionnelles (selon CV remis) : M. MOHAMMED Saleh**

- **Date de naissance : 07/08/1980 à Azazga, Wilaya de Tizi-Ouzou**
- **Formations :**

**1998 :** Baccalauréat série sciences naturelles et vie ;

**2001 :** Troisième année sciences commerciales, spécialité : comptabilité.

#### ➤ **Expérience professionnelles selon le CV :**

- 15/03/2001 au 31/12/2018: Entreprise de travaux bâtiments (personne physique);
- 04/12/2016 à ce jour : Entreprise de travaux bâtiments (EURL);
- 31/12/2018 à ce jour : Entreprise de promotion immobilière;
- 2015 à ce jour: Agriculteur en céréale et engraissement bovins et éleveur (vache laitière);

#### ➤ **Projets réalisés dans le cadre de travaux bâtiments (Personne physique etEURL) (justificatifs remis) :**

- Aménagement des quartiers ;
- Réhabilitation et construction des écoles (Direction de l'éducation);
- Réalisation des sièges des inspections et réalisation des marchés couverts (Direction de Commerce Tizi-Ouzou) ;
- Divers travaux d'aménagement, réhabilitation et réalisation (divers communes);

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

- Réalisation des dalots (Direction des travaux publics Tizi-Ouzou).

### ➤ Projet à réaliser dans le cadre de la promotion immobilière:

Réalisation de 15 logements promotionnels avec commerces : Projet à réaliser, objet de la présente demande de financement.

### VI.2 Présentation du projet:

L'objectif de ce projet est de construire deux (02) blocs résidentiels comprenant **15 logements** de type F3 et F4, ainsi que **07 espaces commerciaux**.

#### 1. Caractéristiques techniques du terrain:

- **Localisation** : Le terrain d'une superficie de 758.50 m<sup>2</sup> est situé à la commune d'AZAZGA

Délimitation du terrain (suivant dépôt de jugement du 17/06/2019, établi par maître Smail Mansour) :

- Par le nord : voie non goudronnée;
- Par l'ouest : voie non goudronnée;
- Par le sud : Propriété et habitation de Bourahli Cheikh ;
- Par l'est : route nationale n°08.
- **Propriété** : L'assiette sur laquelle sera édifiée le projet appartient à Monsieur MOHAMED Salah selon :
  - Jugement du 05/02/2019 du Tribunal Tizi-Ouzou ;
  - Dépôt partiel de jugement établi par Maître Smail Mansour, le 17/06/2019, enregistré et publié à la conservation foncière de Tizi-Ouzou ;
  - L'acte de vente du 17 et 25/11/2008, établi par maître Amroun Samir.
- **Origine de la propriété** : le terrain est situé sur une parcelle mère de 33 Hectares, 33 Ares et 55 centiares, selon le dépôt partiel de jugement du 17/06/2019, établi par Maître Smail Mansour, le terrain de 758.50 m<sup>2</sup> est séparée de la parcelle mère et appartient à Monsieur MokhtariBilel.
- **Superficie globale du terrain :758,50 M<sup>2</sup>**

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

**Valeur vénale du terrain :** Le terrain a été évalué par le **BET CHERIF Nadia**, conventionné avec notre banque à la somme de **16 383 600, 00 DA** (Rapport établi en date du 22/08/2022), soit **21 600, 00 DA le M<sup>2</sup>**.

**Certificat négatif d'hypothèque :** Établi par les services de la conservation foncière de Tizi-Ouzou en date du 18/07/2022, portant la mention **Négatif**.

### **2. Eléments techniques du programme :**

- **Permis de construire :** N°39-7/2022 du 03/11/2022 établi par les services de l'APC de Tizi-Ouzou au profit de M. Mohamed Salah pour la réalisation d'une promotion immobilière en R+5 (**15 logements**), à Tizi-Ouzou ayant **une durée de validité de 2 ans** à partir de la date de sa notification.
- **Le promoteur a joint au dossier un marché de réalisation, signé le 12/09/2021, avec l'entreprise de réalisation EURL MOHAMED SALAH (l'entreprise de réalisation appartient au promoteur) pour la réalisation de l'ensemble immobilier, d'un montant global de 60 694 710.48 DA/TTC, délai de réalisation de 24 mois.**
  - Suivant le certificat de qualification et de classification professionnelles R/2017/94/05 du 03/08/2017, l'entreprise **EURL MOHAMED SALAH** est classée à la **catégorie 04** ;

*Remarque :Les travaux de réalisation sont entamés, le taux d'avancement physique des travaux s'élève à 20,40 %, suivant le rapport d'évaluation, établi en date du 22/08/2022, par le **BET CHERIF ZOHRA**, conventionné avec la **CNEP Banque**.*

- **Maître de l'œuvre :** un contrat de maîtrise d'œuvre (étude), signé avec le **BET HASSANI HOCINE**, inscrit au tableau national de l'ordre des architectes, et Un contrat de suivi des travaux signé avec le bureau d'études techniques **ARCHI GROUPE « ÉMIRATI »**, architecte d'état agréé ;
- **Contrat d'études :** signé en date du 16/09/2018 pour un montant de **600 000,00 DA/TTC**;
- **Contrat de suivi des travaux :** signé en date du 14/12/2020 pour un montant de **480 000,00 DA/TTC**;
- **Organisme de contrôle :** CTC Direction Régionale Centre, convention n°2018100081 du 04/09/2018, d'un montant global de **599 103,67 DA TTC**, pour une durée de travaux de contrôle technique de chantier de **14 mois**.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

- **Laboratoire géotechnique** : le laboratoire des travaux publics et de la construction LARBI LTPCL a procédé à une étude de sol pour le projet en question, rapport du 05/10/2010;
- **Délai prévisionnel de réalisation** arrêté par le promoteur : **24 mois**;
- **Délai prévisionnel d'achèvement des travaux estimé par le BET** dans son rapport d'évaluation en date du 22/08/2022: **24 mois**.
- **Taux d'avancement global des travaux estimé par ce même BET**: **20,40 %** ;
- **L'estimation totale des travaux réalisés selon ce même BET** est arrêtée à : **9 453 832.11 DA/TTC**;
- **L'estimation totale des travaux restant à réaliser selon ce même BET** est arrêtée à : **50 854 011.16 DA/TTC**;
- **L'estimation totale des travaux selon ce même BET** est arrêtée à : **54 241 274.60 DA/HT**, soit un montant en TTC de **60 307 843,27 DA**.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### 3. Composition du programme :

Selon la fiche technique et les plans présentés par le promoteur, le projet se compose de deux (02) blocs A et B, en R+5, détaillé comme suit :

**Bloc A : 10 logements (5 de type F3 et 5 de type F4) et 04 locaux :**

| Niveau                       | Type  | Nombre              | Superficie habitable | Superficie utile |
|------------------------------|-------|---------------------|----------------------|------------------|
| <b>RDC</b>                   | Local | 1                   | /                    | 44.4             |
|                              | Local | 1                   | /                    | 46.16            |
|                              | Local | 1                   | /                    | 30.09            |
|                              | Local | 1                   | /                    | 31.26            |
| <b>1<sup>er</sup> étage</b>  | F3    | 1                   | 77.23                | 84.70            |
|                              | F4    | 1                   | 97.5                 | 114.13           |
| <b>2<sup>ème</sup> étage</b> | F3    | 1                   | 77.23                | 84.70            |
|                              | F4    | 1                   | 97.5                 | 114.13           |
| <b>3<sup>ème</sup> étage</b> | F3    | 1                   | 77.23                | 84.70            |
|                              | F4    | 1                   | 97.5                 | 114.13           |
| <b>4<sup>ème</sup> étage</b> | F3    | 1                   | 77.23                | 84.70            |
|                              | F4    | 1                   | 97.5                 | 114.13           |
| <b>5<sup>ème</sup></b>       | F3    | 1                   | 77.23                | 84.70            |
|                              | F4    | 1                   | 97.5                 | 114.13           |
| <b>Total logement</b>        |       | <b>10 logements</b> | <b>873.65</b>        | <b>994.15</b>    |
| <b>Total locaux</b>          |       | <b>04 locaux</b>    | /                    | <b>151.95</b>    |

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### Bloc B :05 logements de type F4 et 03 locaux

| Niveau                       | Type  | Nombre              | Superficie habitable | Superficie utile    |
|------------------------------|-------|---------------------|----------------------|---------------------|
| <b>RDC</b>                   | Local | 1                   | /                    | 26.43 <sup>74</sup> |
|                              | Local | 1                   |                      | 34.20               |
|                              | Local | 1                   |                      | 19.53               |
| <b>1<sup>er</sup> étage</b>  | F4    | 1                   | 92.59                | 107.92              |
| <b>2<sup>ème</sup> étage</b> | F4    | 1                   | 92.59                | 107.92              |
| <b>3<sup>ème</sup> étage</b> | F4    | 1                   | 92.59                | 107.92              |
| <b>4<sup>ème</sup> étage</b> | F4    | 1                   | 92.59                | 107.92              |
| <b>5<sup>ème</sup> étage</b> | F4    | 1                   | 92.59                | 107.92              |
| <b>Total logement</b>        |       | <b>05 logements</b> | <b>462.95</b>        | <b>539.6</b>        |
| <b>Total locaux</b>          |       | <b>03 locaux</b>    | /                    | <b>80.16</b>        |

<sup>74</sup> Suivant le rapport d'expertise, ce local a deux espaces séparés, dont un destiné au dépôt d'outillage et l'autre destiné pour le poste transformateur (ce local n'est pas destiné à la vente, donc il n'est pas inclus dans le calcul du chiffre d'affaire).

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

➤ Récapitulatif de la composition du programme :

| Type                                    | Nombre          |
|-----------------------------------------|-----------------|
| Locaux                                  | 7               |
| F3                                      | 5               |
| F4                                      | 10              |
| <b>Total logements</b>                  | <b>15</b>       |
| <b>Total superficie habitable</b>       | <b>1 336,60</b> |
| <b>Total superficie utile logements</b> | <b>1 533,75</b> |
| <b>Total superficie locaux</b>          | <b>232,11</b>   |
| <b>Total superficie utile projet</b>    | <b>1765,86</b>  |

### VII. Etude financière du projet :

#### VII.1 Coût prévisionnel de la réalisation du programme :

Le montant des travaux de réalisation selon le devis quantitatif et estimatif, présenté par le promoteur, est arrêté à la somme totale de **60 694 710,48 DA (TTC)** :

| Désignation                                                            | Surface utile (M <sup>2</sup> ) | Coûts prévisionnels de réalisation du M <sup>2</sup> (DA) | Coûts prévisionnels de réalisation (DA) |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 15 logements                                                           | 1 533,75                        | 39 572,75                                                 | 60 694 710,48                           |
| <b>Montant global des travaux selon le marché de réalisation (TTC)</b> |                                 |                                                           | <b>60 694 710,48</b>                    |
| <b>Coût global du projet estimé par le BET conventionné (TTC)</b>      |                                 |                                                           | <b>60 307 843,27</b>                    |

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

---

➤ **Les Calculs :**

✓ **Coûts prévisionnels de réalisation du M<sup>2</sup> :**

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Montant prévisionnel de réalisation arrêté par le promoteur}}{\text{Surface utile M}^2} \\ &= \frac{60\,694\,710,48}{1533,75} = \mathbf{39\,572,75.} \end{aligned}$$

✓ **L'écart d'estimation :c**

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Montant global des travaux selon le marché (TTC)} - \text{Cout global du projet estimé par le BET (TTC)}}{\text{Montant global des travaux selon le marché (TTC)}} \\ &= \frac{60\,694\,710,48 - 60\,307\,843,27}{60\,694\,710,48} = \mathbf{0,64\%} \end{aligned}$$

**L'écart d'estimation = 0,64%**

L'écart entre les deux estimations est de **0,64%**, le BET a estimé 0,64% moins que celui du marché, cette différence est insignifiante.

Cependant, dans le cas où l'écart est **supérieur ou égal à 10%**, cela pourrait indiquer une **surestimation** de la part du client. Dans ce cas, le client serait sollicité pour fournir des explications ou des justifications concernant cette différence significative.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### VII.2 Structure de coût du projet et frais financiers :

| DEPENSES                       | Montant DA/TTC       |
|--------------------------------|----------------------|
| <b>1. TERRAIN</b>              | <b>1 680 000,00</b>  |
| Prix d'acquisition             | 1 600 000,00         |
| Frais d'acquisition            | 80 000,00            |
| <b>2. REALISATION</b>          | <b>62 373 814,15</b> |
| Travaux et VRD                 | 60 694 710,48        |
| Etude et suivi                 | 1 080 000,00         |
| CTC                            | 599 103,67           |
| <b>Total à financer T.A.F.</b> | <b>64 053 814,15</b> |
| FRAIS FINANCIERS               | 5 550 577,69         |
| <b>Coût de revient</b>         | <b>69 604 391,84</b> |

**Le total à financer T.A.F. désigne le coût de projet.**

Sur la base du crédit à accorder au promoteur, les frais financiers sont détaillés comme suit :

- **Intérêts TTC (5,75% l'an) = 5 228 213,52**, détaillé comme suit :
  - Intérêts de la période de réalisation = **3 195 851,63 DA** ;
  - Intérêts de la période de remboursement = **2 032 361,89 DA** ;
- **Commission de gestion TTC (19%)** : (0,50% flat sur le montant de crédit) **266 784,14 DA**
- **Commission d'engagement TTC (0.1% l'an) : 55 580,03 DA** ;

**Total frais financiers = 5 550 577,69 DA TTC.**

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### VII.3 Structure de financement du projet :

Sur le coût global du projet, le promoteur a mobilisé le montant de **11 423 254,17 DA**, détaillé comme suit :

- Acquisition du terrain **1 680 000.00 DA** (acte de vente du 17 et 25/11/2008, établi par maître Amroun Maamr, enregistré le 17/12/2008 à Tizi-Ouzou et publiée le 17/01/2009 au niveau de la conservation Foncière d'Azazga) ;
- Règlement honoraires CTC = **289 422,06 DA** (Note d'honoraire N°100/22/47 H du 23/02/2022) ;
- Travaux réalisés, estimés par le BET LARBI CHERIF ZOHRA, dans son rapport du 22/08/2022, d'un montant de **9 453 832,11 DA**.

**Structure de financement :** La structure de financement proposée se présente comme suit :

|                                 | Montant       | pourcentage |
|---------------------------------|---------------|-------------|
| Part d'autofinancement à exiger | 19 216 144,25 | 30,00%      |
| Crédit à accorder               | 44 837 669,91 | 70,00%      |
| Autofinancement mobilisé        | 11 423 254,17 | 17,83%      |
| Gap d'autofinancement           | 7 792 890,08  | 12,17%      |
| T.A.F.                          | 64 053 814,15 | 100%        |

Le client doit disposer d'un apport personnel équivalent à 30% du coût total du projet, soit un montant de 19 216 144,25. En complément, il pourra bénéficier d'un financement bancaire couvrant les 70% restants du coût du projet, soit un montant de 44 837 669,91.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

### VII.4 Prix de vente des logements arrêté par le promoteur :

Pour la commercialisation de son projet, le promoteur a arrêté le prix de vente des logements à **75 000,00 DA** le M<sup>2</sup> en TTC et les locaux à **50 000,00 DA** le M<sup>2</sup> en TTC.

Ces prix sont **cohérents** avec ceux pratiqués au niveau de la région d'AZAZGA.

### VII.5 Balance financière provisionnelle :

| Dépenses                      |                      | Recettes                                           |                  |                                 |                       |
|-------------------------------|----------------------|----------------------------------------------------|------------------|---------------------------------|-----------------------|
| <b>Terrain</b>                |                      |                                                    | Surfaces totales | Prix de cession/ M <sup>2</sup> | Total des ventes      |
| <b>Prix d'acquisition</b>     | <b>1 600 000,00</b>  | Logements                                          | 1 336,60         | 75 000,00                       | 100 245 000,00        |
|                               |                      | Locaux                                             | 205,68           | 50 000,00                       | 10 284 000,00         |
| <b>Frais d'acquisition</b>    | <b>80 000,00</b>     | <b>Chiffre d'affaire</b>                           |                  |                                 | <b>110 529 000,00</b> |
| <b>Total terrain</b>          | <b>1 680 000,00</b>  | <b>Marge = Chiffre d'affaire – Cout de revient</b> |                  |                                 | <b>40 924 608,16</b>  |
| <b>Réalisation</b>            |                      |                                                    |                  |                                 |                       |
| <b>Travaux de réalisation</b> | 60 694 710,48        |                                                    |                  |                                 |                       |
| <b>Etude et suivi</b>         | 1 080 000,00         |                                                    |                  |                                 |                       |
| <b>CTC</b>                    | 599 103,67           |                                                    |                  |                                 |                       |
| <b>Total réalisation</b>      | <b>62 373 814,15</b> |                                                    |                  |                                 |                       |
| <b>Frais financiers</b>       | 5 550 577,69         |                                                    |                  |                                 |                       |
| <b>Coût de revient</b>        | <b>69 604 391,84</b> |                                                    |                  |                                 |                       |

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

La marge commerciale à dégager par ce projet serait de **40 924 608,16 DA**, soit un **taux de marge de : 37,03%**.

$$\text{Taux de marge} = \text{Marge commerciale} / \text{Chiffre d'affaire}$$

### VII.6 Analyse financière du projet :

- Le total à financer (TAF) : il s'agit du coût du projet et regroupe l'ensemble des dépenses liées au projet

$$\text{TAF} = \text{Terrain} + \text{travaux de réalisation} + \text{étude et suivi} + \text{contrôle CTC}$$

$$\text{TAF} = 64\,053\,814,15 \text{ (TTC).}$$

- Le coût de revient du projet :

$$\text{Coût de revient} = \text{TAF} + \text{Frais financiers prévisionnels}$$

$$\text{Coût de revient} = 69\,604\,391,84 \text{ DA (TTC).}$$

- Ratio de rentabilité :

$$\text{Ratio de rentabilité} = \text{Marge} / \text{Chiffre d'affaire}$$

$$\text{Ratio de rentabilité} = 37,03\%$$

La marge dégagée représente 37,03% par rapport au chiffre d'affaires prévisionnel selon l'hypothèque retenue.

- Taux de couverture actuel du projet :

$$\text{Taux de couverture} = \text{Valeur vénale globale du terrain} / \text{Consolidé} = \text{Valeur vénale globale du terrain} / (\text{crédit à accorder} + \text{frais financiers})$$

$$= 16\,383\,600 / (44\,837\,669,91 + 5\,550\,577,69)$$

$$\text{Taux de couverture} = 32,51\%$$

La valeur de l'hypothèque à prendre en garantie du prêt à octroyer au promoteur couvre **32,51%** du montant du crédit à accorder.

## CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque

- Taux de couverture future du projet :

Taux de couverture = Valeur vénale globale du terrain + travaux à réaliser / consolidé

**Taux de couverture future du projet = 152,97%**

Les ressources financières prévues pour le projet (c'est-à-dire la valeur vénale globale du terrain et les travaux à réaliser) dépassent le montant total nécessaire pour réaliser le projet. En d'autres termes, il y a une marge de sécurité financière de 52,97% par rapport aux besoins financiers du projet.

- Ratio de risque bancaire :

Ratio bancaire = Crédit/ TAF = 44 837 669,91 / 64 053 814,15 = **70,00%**

Le crédit à accorder représente **70,00%** du coût global du projet.

### Avis du chargé du dossier :

De ce qui précède, et tenant compte de :

- La marge commerciale considérablement élevée, ce qui est positif pour la rentabilité du projet.
- Le taux de couverture projeté du projet est satisfaisant, indiquant que les revenus futurs devraient couvrir les coûts et les obligations financières.
- L'emplacement du projet est avantageux car il est proche de toutes les commodités, ce qui peut stimuler la demande et la valeur du bien.
- Le projet a une taille gérable, ce qui simplifie sa gestion et réduit les risques opérationnels.
- Le promoteur a une solide expérience dans le secteur de la construction, ce qui est un atout précieux pour assurer la qualité de la réalisation et la gestion efficace des défis potentiels

Nous sommes d'avis favorable pour participer au financement du projet, d'un montant de **44 837 000,00 DA** sur une durée de **24 mois pour réalisation et 12 mois de commercialisation au taux en vigueur.**

## **CHAPITRE 03 : Etude de cas: Examen d'un dossier de financement d'une promotion immobilière par la CNEP-Banque**

---

### ***Conclusion du chapitre :***

Ce chapitre nous a permis de comprendre en profondeur le rôle de la CNEP-Banque dans le secteur de l'immobilier en Algérie, en mettant en évidence son évolution historique et les stratégies qu'elle a adoptées pour favoriser le développement de l'immobilier.

A travers l'étude d'un cas concret de crédit pour un projet de promotion immobilière, nous avons approfondi notre compréhension des différents paramètres et critères pris en compte par la CNEP-Banque lors de l'octroi de crédits. Cette analyse pratique nous a permis de mieux saisir les enjeux et les outils d'aide à la décision utilisés dans le processus d'évaluation de projets immobiliers.

*CONCLUSION*

*GENERALE*

## CONCLUSION GENERAL

---

L'immobilier occupe une position de choix dans les nations développées. Malheureusement, l'Algérie, pendant une longue période, n'a pas pu répondre à une demande en croissance constante, caractérisée par des exigences de plus en plus élevées.

La politique adoptée jusqu'en 1993, où l'Etat était pratiquement le seul promoteur immobilier, se caractérisait par un archaïsme, une instabilité et surtout une incapacité à recycler les fonds investis dans le secteur ce qui l'a malheureusement mené vers la crise actuelle qui perdure encore.

Suite aux difficultés budgétaires rencontrées par l'Etat et le poids important que représente le financement de ce secteur dans le budget d'équipement, l'Etat s'est désengagé progressivement du financement de l'habitat, laissant ainsi le monopole à la CNEP qui depuis assure le rôle de banque de l'habitat.

En 1997, les réformes institutionnelles engagées dans le système de financement du logement, par la transformation de la CNEP en banque universelle et l'implication des autres banques dans les opérations de crédits hypothécaires, ont permis de dynamiser le financement de ce secteur en le rendant plus concurrentiel.

A l'heure actuelle, il est crucial que les banques s'engagent de manière plus proactive dans le financement du secteur immobilier. Pour ce faire, elles doivent exploiter efficacement les outils de gestion disponibles afin de rendre cette intervention profitable. C'est dans cette optique que ce travail a été élaboré, dans le but d'introduire de nouveaux principes qui permettront à la banque de renforcer son expertise et de mieux administrer les crédits immobiliers qu'elle accorde aux particuliers.

En effet, malgré le retrait progressif de l'État de la sphère du financement immobilier et la participation accrue des banques commerciales dans ce domaine en manifestant un intérêt accru pour le logement, ainsi que les réformes institutionnelles entreprises pour réorganiser le système de financement immobilier en mettant en place divers organismes (SRH, SGCI, FGCIPI, SATIM et la CNL), ces mesures ont certainement renforcé la sécurité des banques dans l'octroi de prêts immobiliers, mais elles demeurent insuffisantes pour favoriser un véritable marché hypothécaire en Algérie.

## CONCLUSION GENERAL

---

Afin de remédier à cette situation, il est impératif de résoudre les principales contraintes qui entravent le développement de manière efficace. Par conséquent, nous considérons comme crucial :

- D'harmoniser les responsabilités de tous les acteurs impliqués dans ce secteur, en commençant par l'État, les banques, les nouvelles institutions instaurées en 1997, la CNL, les promoteurs, les ménages, les organismes fonciers, les domaines, les services fiscaux, et ainsi de suite.
- Élever la mise en œuvre des programmes de logement au niveau des priorités nationales, en veillant à ce que cela ne reste pas simplement une déclaration de volonté, mais se traduise concrètement dans les actions. Pour compléter ce dispositif, il est crucial de mettre en place une politique foncière nationale.

Nous arrivons à la conclusion de notre travail, au cours duquel nous avons cherché à détailler les étapes nécessaires pour financer une opération immobilière, en utilisant comme modèle le cas de la CNEP-Banque. Cette approche a été renforcée par notre expérience pratique au sein de cette institution, ce qui nous a permis d'aborder de manière concrète les aspects opérationnels du crédit à la promotion immobilière.

Au cours de notre étude, nous avons examiné en profondeur la dimension théorique de chaque étape du financement des projets de promotion immobilière. Nous avons minutieusement analysé les différentes phases, en mettant particulièrement l'accent sur celles relatives à la préparation du dossier de demande de crédit pour les projets de promotion immobilière.

Notre étude a ainsi confirmé nos hypothèses : premièrement, en matière de financement immobilier, des produits diversifiés sont en place pour répondre aux différents besoins de financement sollicités par les ménages ainsi par les promoteurs. Deuxièmement, le processus d'octroi de crédit pour les projets immobiliers de la CNEP-Banque comporte des étapes strictes, les bailleurs de fonds doivent soumettre tous les détails du projet, y compris le budget, les plans et les délais. La banque examine attentivement la viabilité financière du projet et les risques potentiels tels que les risques de marché et de solvabilité. Une fois vérifiées, des conditions spécifiques seront déterminées et la banque veillera à ce que les projets soient soigneusement suivis afin de minimiser les risques. Cette approche reflète l'engagement de la CNEP-Banque à évaluer attentivement les projets immobiliers et à garantir leur réussite, tout en minimisant les risques.

## CONCLUSION GENERAL

---

Pour conclure, il est recommandé que les autorités algériennes concentrent leurs efforts sur le secteur immobilier en plein essor. À cette fin, plusieurs suggestions sont proposées pour améliorer et développer ce secteur :

- Renforcer les incitations envers les promoteurs immobiliers privés pour résoudre le défi de la demande croissante par rapport à l'offre limitée.
- Encourager la création de produits immobiliers innovants et adaptables pour répondre aux besoins variés de la population active.
- Minimiser les délais de traitement des demandes de crédit en mettant en place un réseau de banques spécialisées ;
- Encourager et faciliter les partenariats entre les établissements bancaires et les promoteurs immobiliers pour conduire de nouvelles initiatives ;
- Mettre en place une agence de conseil en immobilier couvrant tout le pays.

En adoptant ces recommandations, l'Algérie pourrait transformer son secteur immobilier en un moteur de croissance durable, capable de répondre aux besoins de logement croissants de la population tout en stimulant l'économie nationale.

# *BIBLIOGRAPHIE*

# BIBLIOGRAPHIE

---

## Ouvrages :

1. ALBOUY, M. (2009). Finance Immobilière et Gestion de Patrimoines. Paris, Éditions Economica.
2. BESSIS, J. (1995). Gestion des risques et gestion actif passif des banques. Ed. Dalloz.
3. FAMA, E. F. (1970). *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*. *The Journal of Finance*, 25.
4. GELTNER, D., Miller, N. G., Clayton, J., & Eichholtz, P. (2019). *Commercial Real Estate Analysis and Investments*. Cengage Learning.
5. HEURTEUX. (1993). L'Immobilier d'Entreprise. Collection Que Sais-Je ? Paris, Presses Universitaires.
6. KARYOTIS. (2001). L'Essentiel de la Banque (2ème édition). Dunod, Paris.
7. LAMONTAGNE, C., & Cusson, M. (2012). L'Immobilier de Bureaux: De la Stratégie à la Mise en Œuvre. Éditions EMS.
8. MAIS et AL . (2000). Le Marché de l'Immobilier Français (3ème édition). Paris, Economica.
9. MONTESINOS. (2001). Les Métiers de l'Immobilier. Paris, L'Étudiant.
10. PICHET-BERAUD. (2014). Droit de l'Immobilier. Paris, LGDJ.
11. ROSEN, K. T., & ROSEN, H. S. (2019). *Handbook of Urban Economics* (Vol. 5). Elsevier.

## Mémoires :

1. AMMICHE, O. (2015). La gestion du crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque (Mémoire de master, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou).
2. CHEKIR, S., & AMROUNI, Y. (2017). Modalité de financement bancaire du crédit immobilier (Mémoire de fin d'étude en sciences économiques, Université de Tizi-Ouzou, UMMTO).
3. CHEMAOUN, S., & YABBADENE, L. (2020). Financement bancaire des crédits immobiliers (Mémoire de fin d'étude, Université de Tizi-Ouzou, UMMTO).
4. CHIKHI, D., & MAMMASSE, M. M. (2018). Le financement bancaire de l'immobilier (Mémoire de Magister en Comptabilité et Audit, Université de Bejaïa).
5. DRIDI, E. (2002). Gestion des crédits immobiliers (Mémoire de fin d'études, ESB, Alger).
6. HASSANI, N. (2019). Le financement bancaire d'un crédit immobilier (Mémoire de master

# BIBLIOGRAPHIE

---

- en économie monétaire et bancaire, Université de Bejaïa).
7. HENTOUR, F. (2008). Le financement au service de l'immobilier (Mémoire de licence, option finances, École supérieure de banque Alger).
  8. IDIREN, M. A. (2021). Le financement bancaire d'un crédit immobilier (Mémoire de fin de cycle en science économique, Université de Bejaïa).
  9. LASLA, Y. (2006). La politique du financement du logement en Algérie (Mémoire de Magister en Sciences Économiques, Université de Béjaia).
  10. LASSACI, D. (2011). Le rôle de la banque dans le financement de logement (Mémoire de fin d'étude, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, UMMTO).
  11. OUHAB, S., & OUMBICHE, O. (2013). Le financement bancaire du crédit immobilier (Mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, Université de Bejaia).
  12. RIHANI, S., & TOUBAL, D. (2015). Le financement de la promotion immobilière au sein de la CNEP-Banque (Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou).
  13. SERRADJI, T. (2007). Le marché de l'immobilier en Algérie : Situation, Acteurs et stratégies (Mémoire de magistère en sciences de gestion, option management, Université d'Alger).
  14. OUADAH Rebrab, S. Politique de financement de l'Habitat en Algérie entre Monopole de l'État et son désengagement.

## **Autres documents :**

1. Guide de formation Financement des promotions immobilières, direction des crédits aux promoteurs immobiliers 2022.
2. Etude technique-économique du promoteur Mohammed Saleh.
3. Dossier commercial du promoteur Mohammed Saleh.

## **Textes juridiques :**

1. Article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
2. L'article 2 du décret exécutif n° 09-18 du 20 janvier 2009 relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier.
3. L'article 75 de la loi n° 09-09 du 2009, qui porte sur la loi de finance pour 2010.
4. Le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001 fixant les conditions et modalités d'acquisition, dans le cadre de la location-vente.
5. Les articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie.

# BIBLIOGRAPHIE

---

6. L'article 2 du décret législatif 93-03 relative à la promotion immobilière.
7. La loi 86-07 relative à la promotion immobilière du 04 mars 1986.
8. La loi n°11-04 relative à l'activité de promotion immobilière.
9. La loi bancaire N°86-12 du 19 Aout 1986.
10. Arrêt interministériel du 09/04/2002, relatif à l'AAP/CNL.
11. Décret législatif N° 93-03 du 1<sup>er</sup> Mars 1993 relatif à la promotion immobilière.
12. L'article : 96 de la loi n°02-11 du 24 décembre 2002 portant la loi de finance 2003.
13. Article 179 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie au crédit.
14. L'article 882 du code civil.345,2396,948 ,644 ,407.

## **Journaux et revues :**

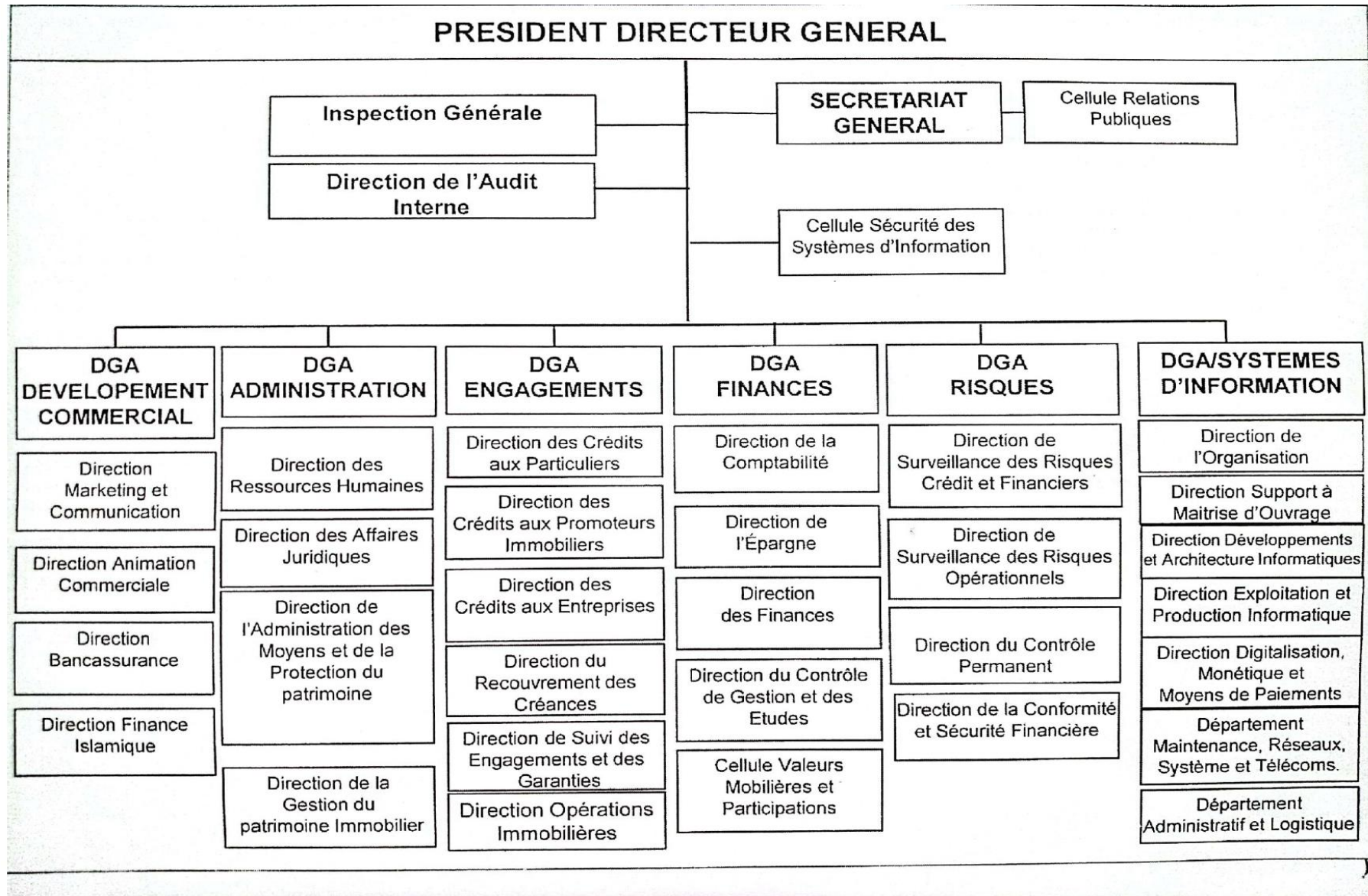
<https://journals.openedition.org/geocarrefour/349>

## **Sites Web :**

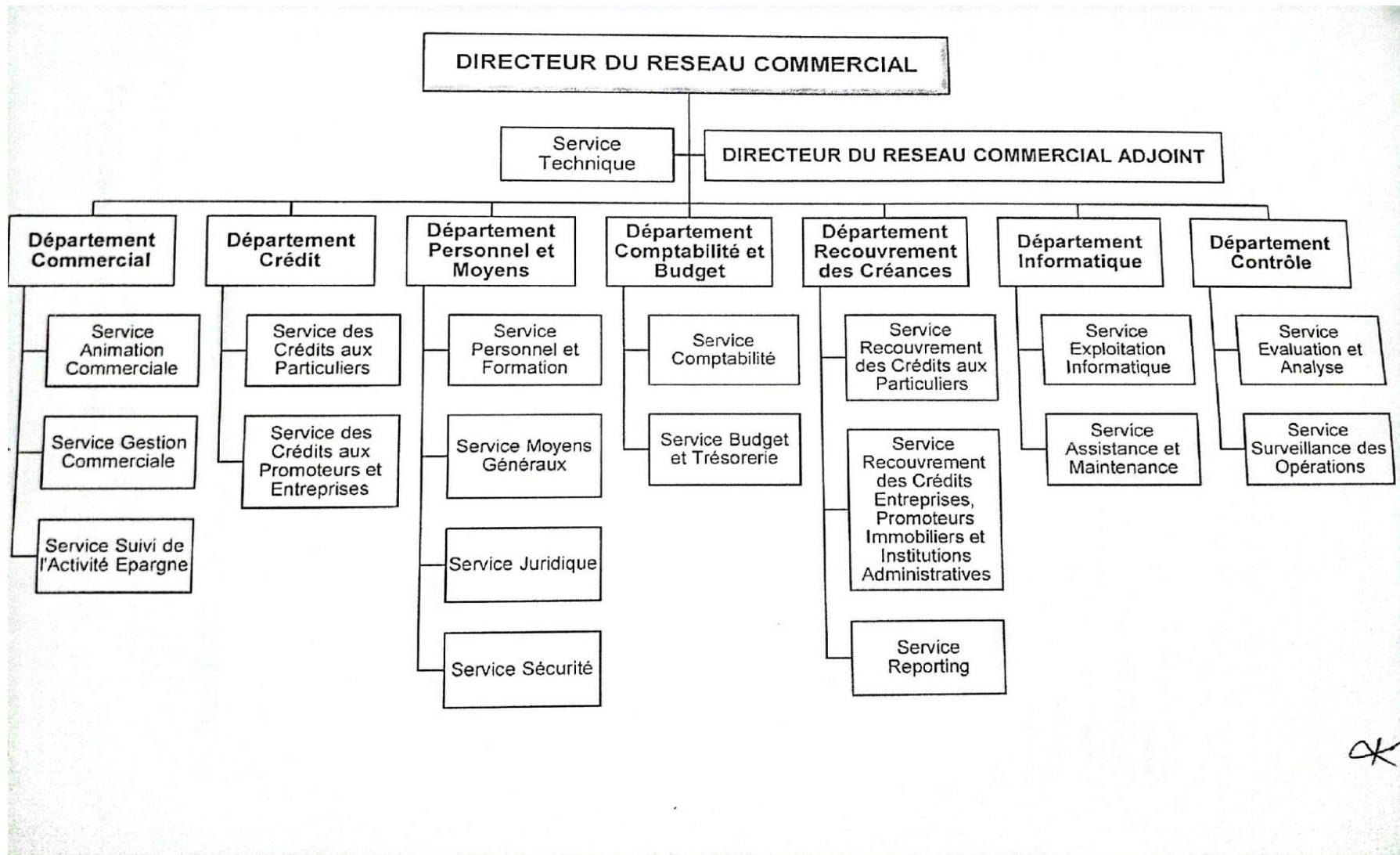
1. [www.habitat.dz](http://www.habitat.dz)
2. <https://www.maif.fr/>
3. <https://lapatrienews.dz/a-la-faveur-de-son-nouvel-agrement-la-cnl-officiellement-transformee-en-banque-de-lhabitat/>
4. <https://questiondeconomie.wordpress.com/2013/07/15/quest-ce-que-la-loi-de-loffre-et-de-la-demande/>
5. <https://www.residencesaghiles.com>.
6. [www.mhuv.gov.dz](http://www.mhuv.gov.dz)
7. [www.srh-dz.com](http://www.srh-dz.com)
8. <https://www.lafinancepourtous.com/outils/dictionnaire/risque-de-contrepartie/>
9. <https://www.cnepbanque.dz/>
10. <https://www.cardifeldjazair.dz/fr/pid3471/presentation-cardif-djazair.html>
11. <https://www.moneticien.com/>
12. <https://www.algerie-eco.com/2016/04/26/cnep-banque-ouverture-premier-espace-automatique-de-dab/>
13. <https://www.elkhadra.com/fr/cnep-banque-le-detail-de-ijara-tamlikia-location-vente/>

# *ANNEXES*

# ANNEXES



# ANNEXES



# ANNEXES

## « Annexe 1 »

à la décision réglementaire n°1649/2021 du 13/12/2021

DOCUMENTS CONSTITUTIFS D'UN DOSSIER DE FINANCEMENT D'UN PROJET IMMOBILIER

| DOCUMENTS CONSTITUTIFS D'UN DOSSIER DE FINANCEMENT D'UN PROJET IMMOBILIER                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PROMOTEUR:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | REMIS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| PROJET:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>DOSSIER JURIDIQUE :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demande de financement (modèle CNEP-Banque: datée, signée et cachetée par la personne habilitée à engager la société)</li> <li>• CV des dirigeants (qualifications et parcours professionnels avec copie des diplômes et attestations, le cas échéant)</li> <li>• Références techniques du promoteur (justificatifs de bonne exécution des projets réalisés-certificats de conformité le cas échéant)</li> <li>• Présentation de l'entreprise de réalisation(Registre de commerce-justificatifs de bonne exécution des projets réalisés)</li> <li>• Statuts juridiques pour les personnes morales, précisant l'étendue des pouvoirs du gérant (et statuts modificatifs, le cas échéant)</li> <li>• PV de délibération désignant le gestionnaire à contracter des emprunts bancaires si cette clause n'est pas prévue dans les statuts</li> <li>• Copie du registre de commerce portant sur l'activité de promotion immobilière</li> <li>• Agrément portant sur l'activité de Promotion Immobilière</li> <li>• Attestation d'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers</li> <li>• Titre de propriété du terrain d'assiette (enregistré et publié) devant abriter le projet immobilier</li> <li>• Contrat d'affiliation au Fonds de Garantie et Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque (original) datant de moins de trois (03) mois</li> <li>• Copie de la carte d'immatriculation fiscale</li> <li>• Certificat d'existence aux impôts pour les nouvelles entreprises</li> <li>• Justificatifs fiscaux et parafiscaux dûment apurés et en cours de validité (Extrait de rôles,CNAS,CASNOS, CACOBATH)</li> <li>• Autorisation de consultation de la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie CREM (formulaire à remplir par le promoteur, avec signature et cachet)</li> <li>• Copie de la pièce d'identité de la personne physique habilitée à engager l'entreprise</li> <li>• Acte de naissance pour les personnes physiques (N°12)</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>DOSSIER TECHNIQUE :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permis de construire relatif au projet en cours de validité</li> <li>• Plan de charge signé portant moyens humains et matériels déployés par l'entreprise chargée de la réalisation du projet</li> <li>• Certificat de classification et de qualification de l'entreprise de réalisation</li> <li>• Marché de réalisation détaillé par rubrique (TCE y compris le lot VRD) avec distinction entre TVA logements et commerces, signé par le promoteur, l'ETB et le BET du promoteur</li> <li>• Présentation d'une fiche technique détaillant le programme surfacique (surfaces utiles et habitables), validée par le BET d'étude et suivi</li> <li>• Planning de réalisation étalé sur le délai prévu pour la réalisation du projet, validé par le BET d'étude et de suivi et l'entreprise de réalisation</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <p>Rapport d'évaluation financière des biens Immobiliers et terrains établi par un BET Conventionné avec la CNEP-Banque et agréé Auprès des tribunaux faisant ressortir :</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• La valeur vénale du bien immobilier.....</li> <li>• Présentation du programme surfacique du projet (avec détail des surfaces utiles/ habitables.....</li> <li>• Estimation du coût du projet par rubrique (TCE avec VRD) avec séparation de la TVA logts 9% et Commerces 19% (Le BET est tenu d'établir son propre devis)</li> <li>• Estimation des travaux déjà réalisés, restant à réaliser avec séparation du devis logements et commerces.....</li> <li>• Délai d'achèvement prévisionnel du projet.....</li> <li>• Taux d'avancement physique.....</li> </ul> |

# ANNEXES

|  |                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se prononcer par rapport à la conformité des travaux réalisés avec les plans visés par la DUCH et le permis de construire</li> </ul>                                                                          |  |
|  | <p>Reportage photographique du projet et de son entourage.....</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autres informations utiles.....</li> </ul>                                                                                                 |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copies des contrats signés avec l'entreprise de réalisation, CTC, études de sol, maîtrise d'oeuvre (études et suivi )</li> </ul>                                                                              |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tout justificatif des dépenses déjà réalisés dans le cadre du projet (situations de travaux déjà réalisés, factures: CTC, BET études et suivi, étude de sol</li> </ul>                                        |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plans Génie civil visés par le CTC et jeu de plans architecturaux (plan de situation, plan de masse, plan d'étage, coupe et façade) visés par les services de l'urbanisme</li> </ul>                          |  |
|  | <b>DOSSIER FINANCIER :</b>                                                                                                                                                                                                                             |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etude technico-économique détaillée (description du projet, analyse du marché, analyse commerciale, analyse technique analyse des coûts, étude de la rentabilité du projet et plan de financement)</li> </ul> |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etats financiers prévisionnels couvrant la durée du crédit, comportant la signature et le cachet des personnes habilitées</li> </ul>                                                                          |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etats financiers des trois (03) exercices précédents dûment visés par l'administration fiscale, dans le cas d'une entreprise déjà en activité</li> </ul>                                                      |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilan d'ouverture pour les entreprises en démarrage</li> </ul>                                                                                                                                                |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapport du commissaire aux comptes des trois (03) derniers exercices (personnes morales)</li> </ul>                                                                                                           |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Justificatif de paiement des frais d'étude de dossier</li> </ul>                                                                                                                                              |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Echéanciers de remboursement des crédits contractés par le promoteur auprès des Banques de la place avec leurs attestations de solvabilité</li> </ul>                                                         |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiche portant déclaration du patrimoine des gérants de la société</li> </ul>                                                                                                                                  |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relevés de comptes bancaires du promoteur et de son entreprise de réalisation de douze mois ouverts auprès de la Banque et des confrères</li> </ul>                                                           |  |

# ANNEXES

Annexe n°2

[Papier à « En-tête » CNEP-Banque]

## DEMANDE DE CREDIT AUX ENTREPRISES ET/OU PROMOTEURS

### I- Identification du signataire de la demande :

- Nom & Prénom : .....
- Date & lieu de naissance : .....
- Adresse : .....
- En qualité de : .....
- Téléphone : ..... Fax. : .....
- e-mail : .....

### II- Identification du bénéficiaire du crédit demandé :

- Raison sociale :
- Siège social :
- Activité :

### III- Crédits en cours en faveur du bénéficiaire du crédit demandé :

- A la CNEP-Banque :

| Nature du crédit         | Agence domiciliataire | Autorisation (DA) | Encours (DA) | Remboursement à jour |     |
|--------------------------|-----------------------|-------------------|--------------|----------------------|-----|
|                          |                       |                   |              | Oui                  | Non |
| Crédits aux particuliers |                       |                   |              |                      |     |
| Crédits d'investissement |                       |                   |              |                      |     |
| Crédit d'exploitation    |                       |                   |              |                      |     |
| Crédits aux promoteurs   |                       |                   |              |                      |     |
| Crédits par signature    |                       |                   |              |                      |     |
| Autres                   |                       |                   |              |                      |     |

# ANNEXES

Annexe n°2

## • Auprès d'autres banques :

| Nature du crédit         | Nom de la Banque et agence domiciliataire | Autorisation (DA) | Encours (DA) | Remboursement à jour |     |
|--------------------------|-------------------------------------------|-------------------|--------------|----------------------|-----|
|                          |                                           |                   |              | Oui                  | Non |
| Crédits aux particuliers |                                           |                   |              |                      |     |
| Crédits d'investissement |                                           |                   |              |                      |     |
| Crédit d'exploitation    |                                           |                   |              |                      |     |
| Crédits aux promoteurs   |                                           |                   |              |                      |     |
| Crédits par signature    |                                           |                   |              |                      |     |
| Leasing                  |                                           |                   |              |                      |     |
| Autres                   |                                           |                   |              |                      |     |

## IV- Informations relatives au projet d'investissement :

- Intitulé du projet :
- Localisation du projet :
- Durée prévue de réalisation du projet :
- Coût global du projet :
- Nature de l'investissement/Projet :  
Création     Extension     Autres   
à préciser : .....
- Nature des biens à financer:  
Terrain     Constructions     Equipements   
Autres  (à préciser).....

## V- Informations relatives au crédit sollicité :

- Montant du crédit (en DA) : .....
- Durée de remboursement du crédit : ..... mois
- Différé de remboursement : .....mois

Annexe n°2

---

**VI- Garanties proposées (\*) :**

- 1 : .....
- 2 : .....
- 3 : .....

*(\*) A indiquer la nature de la garantie proposée (hypothèque, nantissement, caution, ...), ses caractéristiques et ses références (superficie, déjà hypothéquée ou non, référence du titre foncier, ...) et sa valeur estimative.*

**Informations complémentaire**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Je soussigné, atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque les renseignements et justificatifs complémentaires jugés utiles et/ou nécessaires.

Fait à ....., le .....

Signature<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> La demande doit être revêtue de la griffe du signataire et du cachet de la société

# ANNEXES



**CAISSE NATIONALE D'ÉPARGNE ET DE PRÉVOYANCE BANQUE**  
**AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES DES ENTREPRISES ET DES**  
**MÉNAGES (CREM)**

Réseau : ..... Agence : ..... Code Agence : .....

**Informations demandeur du crédit**

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

Type crédit sollicité : ..... Durée sollicitée : ..... (mois)  
 Montant du crédit sollicité : ..... (DA)

Codébiteur / caution : ..... (nom et prénom /épouse)  
 Présumé 1 :  oui  non (cocher la case appropriée) Né (e) le : / / (jj/mm/aaaa)  
 Lieu de naissance : ..... (commune et wilaya)  
 Nationalité : ..... Pays de naissance : .....  
 Fils / fille de : ..... et de : .....  
 Acte de naissance n° : ..... Numéro sécurité sociale : .....  
 Adresse : .....  
 Qualité Professionnelle :  salarié,  non salarié (cocher la case appropriée)  
 Profession : .....  
 Pièce (s) identité (s) :  CNI,  PC,  Passeport,  Carte séjour (cocher la case appropriée)  
 N° : ..... délivré (e) le / / par : .....  
 Autres documents<sup>2</sup> : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)  
 Agrément n° ..... délivré le / / par : .....  
 NIF<sub>4</sub> n° ..... délivré le / / par : .....  
 N° RC<sub>5</sub> n° ..... délivré le / / par : .....

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

Fait à : ..... le .....  
 (Signature du demandeur)

**Autorisation de prélèvement des frais d'études**

Je soussigné (e) : Mr/Mme/Mlle : .....

né (e) le : ....., à : .....

fils (lle) de : .... et de : .....

demeurant à : .....

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

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

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

ouvert auprès de la même agence.

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

Fait à : .....

Le : .....

Signature de l'intéressé



# ANNEXES



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك  
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque

Questionnaire Médical  
ADE/CNEP Totale Prévoyance

إستشارة طبية  
تأمين المقرض / كتاب الإحتياط التام



|                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réseau :<br><input type="checkbox"/> Assurance des Emprunteurs (ADE)<br>Assuré :<br><input type="checkbox"/> Emprunteur<br>Type de couverture:<br><input type="checkbox"/> Offre classique (Décès)<br>Montant du crédit simulé (DA) :<br>Durée du crédit (ans) : | Agence :<br>المؤمنين:<br>المؤمنين:<br>نوع التغطية المختارة :<br>عرض غنى (وفاء/ عجز الدائم المستديم)<br>مبلغ القرض المقرض (دج)<br>مدة القرض (سنة) | رقم الفاكس :<br>N° Fax :<br>الوكالة :<br>CNEP Totale Prévoyance<br>Formule Décès - IAD Toutes Causes<br>صيغة الوفاة - العجز الدائم المستديم أسباب كلية<br>Montant du capital assuré (DA) :<br>مبلغ رأس المال المؤمن (دج) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

M.  Mme  Mlle Nom et Prénoms :  
 Nom de jeune fille :  
 Date et lieu de naissance :  
 Adresse :  
 Tél. :  
 Profession :  
 الأسة  السيدة  السيد الاسم واللقب  
 اللقب الأصلي للمرأة :  
 تاريخ و مكان الميلاد :  
 العنوان :  
 المهنة :

Chaque question nécessite obligatoirement une réponse OUI ou NON : cocher la réponse adéquate. Pour toute réponse OUI, le proposant est invité à apporter les précisions complémentaires.

لا بد من الإجابة على جميع الأسئلة بنعم أو لا. ملء الختة بالجاب المناسب لكل جواب بنعم، على المعنى بالأمر التوضيح بالمعلومات الإضافية.

| 1 | Votre taille cm ..... القامة سم                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Oui / Non                | Non / Oui                | Votre Poids Kg..... الوزن كلف                                                                                                          |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2 | Y a t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ?<br>هل لفرند من عائلتكم سوابق مرضية قلبية وريدية عصبية، عقلية أو سرطن أو داء السكري؟                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Nom de la maladie.....<br>Précisions :<br>Liens de parenté avec le malade                                                              |
| 3 | Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ?<br>هل تعانيون أو عانيتم من مرض في الجهاز الهضمي، القلبي، التنفسي، العصبي، اليولي التناسلي أو مرض داخلي أيخس أو عصبي-عقلي أو العظام أو المفصل أو مرض آخر غير وارد أعلاه؟                                                                                                                                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Nom de la maladie<br>وضوح نوع المرض                                                                                                    |
| 4 | Suivez-vous actuellement un traitement ?<br>هل تعالجون في الوقت الحالي ؟                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Traitement ?<br>Depuis quand ?<br>Pourquoi ?<br>Maladie ?                                                                              |
| 5 | Etes-vous fumeur ?<br>هل تسخنون ؟                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Quantités journalières :<br>الكمية اليومية :                                                                                           |
| 6 | Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ?<br>هل سبق و إن كنتم ضحية حادث مرور بسيارة أو آخر؟                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Date :<br>Séquelles :                                                                                                                  |
| 7 | -Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité?<br>-Sinon, une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ?<br>هل تسفيدون من منحة معطوب ؟<br>- هل تم تحقيق إجراءات للحصول على منحة معطوب أو في طريق الإجراء؟                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Depuis quand ?<br>Motif ?<br>Taux d'invalidité?<br>A titre civil ou militaire?                                                         |
| 8 | -Etes-vous actuellement en arrêt de travail pour des raisons de santé ?<br>-Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour des raisons de santé ?<br>هل توقفت عن العمل لأسباب صحية ؟<br>هل توقفت عن العمل لمدة 3 أسابيع متتالية خلال الخمس سنوات الماضية لأسباب صحية ؟                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Depuis quand ?<br>Motif :<br>Date de reprise prévisible<br>Durée de chaque arrêt<br>Motif :                                            |
| 9 | AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES<br>-Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie, ... ?<br>-Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie) ?<br>خلال العشر سنوات الأخيرة<br>هل خضيتم أيام في مصلحة إستشفائية أو خضعتم لعلاج خاص بالأشعة أو بالأدوية الكيميائية أو علاج جهاز المناعة أو علاج بالكوبالت ؟<br>هل خضعتم لعمليات نقل دم أو عناصر الدم، أو لتحاليل طبية، (الدم، البول، الأشعة أو تحليل نشاط القلب) ؟ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Date :<br>Durées :<br>Motifs :<br>Résultats :<br>التاريخ :<br>لمدة :<br>سبب :<br>نتائج :<br>التاريخ Tests الاختبارات Résultats النتائج |

*TABLE DES  
MATIERES*

# TABLE DES MATIERES

---

Remerciement

Dédicaces

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Introduction générale1

## CHAPITRE 1 : APPROCHE THEORIQUE SUR LE CREDIT IMMOBILIER

**Introduction du chapitre : .....6**

**Section 01 : Aspects conceptuels sur le crédit immobilier. ....7**

**I.Définitions relatifs au crédit immobilier : .....7**

*I.1 Définition d'un crédit bancaire : ..... 7*

*I.2 Définition du crédit immobilier : ..... 7*

*I.3 Définition du particulier : ..... 8*

**II.Définition du crédit immobilier aux particuliers : .....8**

**III.Les types de crédit immobilier aux particuliers : .....8**

*III.1 Le crédit à l'accession : ..... 8*

*III.2 Le crédit à la construction: ..... 9*

**IV.Caractéristiques techniques des crédits immobiliers : .....9**

*IV.1 La durée d'un prêt: ..... 9*

*IV.2 Taux d'intérêt : ..... 9*

*IV.2.1 Taux d'intérêt fixe : ..... 9*

*IV.3 Taux d'intérêt variable : ..... 10*

*IV.4 Le différé : ..... 10*

*IV.4.1 Le différé total : ..... 10*

*IV.4.2 Le différé d'amortissement : ..... 11*

*IV.5 Le remboursement par anticipation : ..... 11*

*IV.6 Les intérêts intercalaires : ..... 11*

# TABLE DES MATIERES

---

|                                                                         |           |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>V. Typologies des crédits immobiliers :</b> .....                    | <b>12</b> |
| <i>V.1 Le secteur libre :</i> .....                                     | 12        |
| V.1.1 Les prêts à remboursement échelonné :.....                        | 12        |
| V.1.1.1 Les prêts à taux fixe:.....                                     | 12        |
| V.1.1.2 Prêts à taux variable :.....                                    | 13        |
| V.1.2 Les prêts à remboursement non échelonné :.....                    | 13        |
| V.1.2.1 Les prêts à amortissement différé :.....                        | 13        |
| V.1.2.2 Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur :.....           | 14        |
| <i>V.2 Le secteur réglementé :</i> .....                                | 14        |
| V.2.1 Les prêts épargnent logement :.....                               | 14        |
| V.2.2 Les prêts conventionnés:.....                                     | 14        |
| V.2.3 Les prêts à l'accession sociale :.....                            | 14        |
| <i>V.3 Le secteur aidé:</i> .....                                       | 15        |
| V.3.1 Le logement social:.....                                          | 15        |
| V.3.2 Le logement aidé ou participatif:.....                            | 15        |
| V.3.3 La location-vente:.....                                           | 15        |
| V.3.4 Le logement promotionnel aidé :.....                              | 16        |
| <b>Section 02 : Présentation du marché immobilier en Algérie.</b> ..... | <b>17</b> |
| <b>I. Définition du marché immobilier :</b> .....                       | <b>17</b> |
| <i>I.1 La demande :</i> .....                                           | 18        |
| I.1.1 Le facteur démographique :.....                                   | 18        |
| I.1.2 Le niveau des revenus et la variation des taux d'intérêts :.....  | 18        |
| <i>I.2 L'offre :</i> .....                                              | 19        |
| <b>II. Principes de la segmentation du marché immobilier :</b> .....    | <b>20</b> |
| <i>II.1 Marché de l'immobilier d'entreprise :</i> .....                 | 21        |
| II.1.1 Le marché des bureaux :.....                                     | 21        |
| II.1.2 Le marché des locaux d'activités :.....                          | 21        |
| II.1.3 Marché des locaux commerciaux :.....                             | 22        |
| <i>II.2 Marché de l'immobilier résidentiel :</i> .....                  | 22        |
| II.2.1 Le logement social :.....                                        | 23        |
| II.2.2 Le logement participatif (L.S.P) :.....                          | 23        |
| II.2.3 La formule location-vente :.....                                 | 23        |
| II.2.4 Logement promotionnel (L.P) :.....                               | 24        |

# TABLE DES MATIERES

---

|                                                                                                   |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>III.Caractéristique du marché immobilier :</b> .....                                           | <b>24</b> |
| <i>III.1 Un marché moins efficient :</i> .....                                                    | 24        |
| <i>III.2 Absence du marché centralisé :</i> .....                                                 | 25        |
| <i>III.3 Une transaction réduite :</i> .....                                                      | 25        |
| <i>III.4 Une faible liquidité :</i> .....                                                         | 26        |
| <i>III.5 Des coûts de transaction élevés :</i> .....                                              | 26        |
| <b>IV.Les acteurs du marché immobilier :</b> .....                                                | <b>26</b> |
| <i>IV.1 Les acteurs de la demande immobilière :</i> .....                                         | 27        |
| <i>IV.2 Les acteurs de l'offre de l'immobilier :</i> .....                                        | 27        |
| IV.2.1 Les offreurs de bien neuf : .....                                                          | 27        |
| IV.2.2 Les offreurs du bien ancien : .....                                                        | 28        |
| <i>IV.3 Les acteurs intermédiaires :</i> .....                                                    | 29        |
| <b>Section 03 : Le financement de l'immobilier en Algérie.</b> .....                              | <b>30</b> |
| <b>I.Evolution du marché immobilier en Algérie :</b> .....                                        | <b>30</b> |
| <i>I.1 Monopole de l'Etat (Avant 1986) :</i> .....                                                | 30        |
| <i>I.2 Les réformes engagées dans le financement immobilier (Après 1986) :</i> .....              | 31        |
| I.2.1 La loi 86-07 sur la promotion immobilière : .....                                           | 31        |
| I.2.2 La loi bancaire de 1986 : .....                                                             | 32        |
| I.2.3 La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit : .....                                     | 32        |
| I.2.4 Le décret législatif 93-03 relatif à la promotion immobilière : .....                       | 32        |
| I.2.5 La loi N°11-04 lié à la promotion immobilière : .....                                       | 33        |
| <b>II.Nouveau dispositif de financement de l'immobilier :</b> .....                               | <b>34</b> |
| <i>II.1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande :</i> .....                     | 35        |
| II.1.1 La Caisse Nationale du Logement (CNL) : .....                                              | 35        |
| II.1.1.1 Présentation : .....                                                                     | 35        |
| II.1.1.2 Missions de la CNL : .....                                                               | 35        |
| II.1.1.3 Ses intervenants : .....                                                                 | 36        |
| II.1.1.4 Les conditions d'accès à cette aide financière : .....                                   | 37        |
| II.1.2 La société de garantie des crédits immobiliers SGCI : .....                                | 38        |
| II.1.2.1 Les produits de la SGCI : .....                                                          | 39        |
| II.1.3 Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la promotion immobilière « FGCMPI » : ..... | 39        |

# TABLE DES MATIERES

---

|                                                                                                                          |                                                                                                |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| II.1.3.1                                                                                                                 | Présentation du FGCMPI :.....                                                                  | 39        |
| II.1.3.2                                                                                                                 | Les assurances :.....                                                                          | 40        |
| II.1.4                                                                                                                   | La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique (SATIM) : ..... | 40        |
| II.1.4.1                                                                                                                 | Présentation de SATIM : .....                                                                  | 40        |
| II.1.5                                                                                                                   | La société chargée de refinancement de l'hypothèque (SRH) : .....                              | 41        |
| II.1.5.1                                                                                                                 | Présentation de la SRH :.....                                                                  | 41        |
| II.1.5.2                                                                                                                 | Les missions de la SRH : .....                                                                 | 41        |
| II.1.5.3                                                                                                                 | Les conditions de refinancement : .....                                                        | 42        |
| <b>Conclusion du chapitre :.....</b>                                                                                     |                                                                                                | <b>45</b> |
| <b>CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE PAR LA CNEP-<br/>BANQUE : MODALITES ET ASPECTS TECHNIQUES</b> |                                                                                                |           |
| <b>Introduction du chapitre :.....</b>                                                                                   |                                                                                                | <b>46</b> |
| <b>Section 1 : Les principes de financement de la promotion immobilière.....</b>                                         |                                                                                                | <b>47</b> |
| <b>I.Définitions : .....</b>                                                                                             |                                                                                                | <b>47</b> |
| I.1                                                                                                                      | <i>L'activité de la promotion immobilière : .....</i>                                          | <i>47</i> |
| I.2                                                                                                                      | <i>Le promoteur immobilier : .....</i>                                                         | <i>47</i> |
| I.3                                                                                                                      | <i>Le Crédit aux promoteurs immobiliers : .....</i>                                            | <i>48</i> |
| I.4                                                                                                                      | <i>Champ d'intervention de la CNEP-Banque :.....</i>                                           | <i>48</i> |
| I.5                                                                                                                      | <i>Promoteurs éligibles au financement :.....</i>                                              | <i>48</i> |
| <b>II.Les conditions de financement de la promotion immobilière : .....</b>                                              |                                                                                                | <b>49</b> |
| II.1                                                                                                                     | <i>La quotité de financement : .....</i>                                                       | <i>49</i> |
| II.2                                                                                                                     | <i>Part d'autofinancement du promoteur immobilier :.....</i>                                   | <i>52</i> |
| II.3                                                                                                                     | <i>Le taux d'intérêt :.....</i>                                                                | <i>52</i> |
| II.4                                                                                                                     | <i>La commission de gestion : .....</i>                                                        | <i>52</i> |
| II.5                                                                                                                     | <i>La commission d'engagement : .....</i>                                                      | <i>53</i> |
| II.6                                                                                                                     | <i>Les frais d'étude de dossier : .....</i>                                                    | <i>53</i> |
| II.7                                                                                                                     | <i>La durée de crédit :.....</i>                                                               | <i>53</i> |

# TABLE DES MATIERES

---

|                                                                                                      |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Section 02 : Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière .....</b>                  | <b>56</b> |
| <b>I.Etape 01 : au niveau de l'Agence.....</b>                                                       | <b>56</b> |
| I.1 L'accueil du prospect ou du client au niveau Agence :.....                                       | 56        |
| I.2 Constitution du dossier crédit : .....                                                           | 57        |
| I.3 Présentation du dossier crédit :.....                                                            | 57        |
| <b>II.Etape 2 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial .....</b>                             | <b>59</b> |
| II.1 Réception du dossier de crédit : .....                                                          | 59        |
| II.2 Remise des sous dossiers juridiques et techniques aux structures habilitées. ....               | 59        |
| II.3 Traitement du dossier au niveau de Service Crédit aux promoteurs et entreprises :.....          | 59        |
| II.4 Examen du dossier en Comité régional de Crédit :.....                                           | 60        |
| <b>III.Etape 3 : au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers (DCPI) : .....</b> | <b>61</b> |
| III.1 Réception du dossier : .....                                                                   | 61        |
| III.2 Traitement du dossier : .....                                                                  | 61        |
| III.3 Examen du dossier par le Comité de Crédit Central : .....                                      | 61        |
| III.4 Notification de la décision du Comité de Crédit central : .....                                | 62        |
| <b>IV.Etape 4 : Au niveau de l'Agence.....</b>                                                       | <b>62</b> |
| IV.1 Réception de la notification de la DCPI : .....                                                 | 62        |
| <b>V.Etape 5: Au niveau de la DCPI : .....</b>                                                       | <b>62</b> |
| V.1 Etablissement de la Lettre d'Autorisation de Crédit (L.A.C) :.....                               | 62        |
| V.2 Notification de la Lettre d'Autorisation de Crédit (L.A.C) :.....                                | 63        |
| <b>VI.Etape 6 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial :.....</b>                            | <b>63</b> |
| <b>VII.Etape 7 : au niveau de l'Agence :.....</b>                                                    | <b>65</b> |
| <b>VIII.Etape 8 : Au niveau de la Direction des Crédits aux promoteurs immobiliers :.....</b>        | <b>66</b> |
| <b>Section 3 : La gestion des risques en matière de crédits immobiliers.....</b>                     | <b>69</b> |
| <b>I.Définition de risque de crédit : .....</b>                                                      | <b>69</b> |

# TABLE DES MATIERES

---

|                                                        |           |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| <b>II.Types de risques liés au crédit :</b>            | <b>69</b> |
| <i>II.1 Les risques économiques :</i>                  | 69        |
| II.1.1 Le risque de contrepartie :                     | 69        |
| II.1.1.1 Les risques liés aux promoteurs immobiliers : | 70        |
| II.1.1.2 Les risques liés aux marchés immobiliers :    | 70        |
| II.1.2 Le risque de liquidité :                        | 71        |
| II.1.3 Le risque de solvabilité :                      | 71        |
| II.1.4 Le risque des taux d'intérêts :                 | 71        |
| <i>II.2 Les autres risques :</i>                       | 71        |
| II.2.1 Le risque technique :                           | 71        |
| II.2.2 Le risque opérationnel :                        | 72        |
| <b>III.La couverture des risques :</b>                 | <b>72</b> |
| <i>III.1 L'application des règles prudentielles :</i>  | 72        |
| III.1.1 Le ratio de solvabilité                        | 73        |
| III.1.1.1 (Ratio Cooke) :                              | 73        |
| III.1.1.2 Ratio Mc-Donough :                           | 75        |
| III.1.2 Le ratio de division des risques :             | 75        |
| III.1.3 Autres ratios financiers :                     | 76        |
| III.1.3.1 Ratio d'analyse de projet :                  | 76        |
| <b>IV.Le recueil de garanties :</b>                    | <b>77</b> |
| <i>IV.1 Les garanties réelles :</i>                    | 77        |
| IV.1.1 L'hypothèque :                                  | 77        |
| IV.1.1.1 L'hypothèque conventionnelle :                | 78        |
| IV.1.1.2 L'hypothèque judiciaire :                     | 78        |
| IV.1.1.3 L'hypothèque légale :                         | 78        |
| <i>IV.2 Le nantissement :</i>                          | 79        |
| <i>IV.3 Les garanties personnelles :</i>               | 80        |
| IV.3.1 Le cautionnement :                              | 80        |
| IV.3.2 L'aval :                                        | 80        |
| <i>IV.4 La convention de crédit :</i>                  | 81        |
| <i>IV.5 Les assurances :</i>                           | 81        |
| <b>Conclusion du chapitre :</b>                        | <b>82</b> |

# TABLE DES MATIERES

## CHAPITRE 3 : ETUDE DE CAS : EXAMEN D'UN DOSSIER DE FINANCEMENT D'UNE PROMOTION IMMOBILIERE PAR LA CNEP-BANQUE

|                                                                                                                  |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Introduction du chapitre :</b> .....                                                                          | <b>83</b>  |
| <b>Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque</b> .....                                                          | <b>84</b>  |
| <b>I.Présentation de la CNEP-Banque :</b> .....                                                                  | <b>84</b>  |
| <b>II.Historique de la CNEP-Banque :</b> .....                                                                   | <b>85</b>  |
| <b>Section 2 : les différents produits commercialisés par la CNEP-Banque en matière de l'immobilier</b><br>..... | <b>92</b>  |
| <b>III.Les crédits conventionnels :</b> .....                                                                    | <b>94</b>  |
| <i>III.1</i> <i>Crédits immobiliers aux particuliers :</i> .....                                                 | 95         |
| III.1.1    Crédits immobiliers à usage d'habitation : .....                                                      | 95         |
| III.1.2    Crédits immobiliers à usage commerciale et professionnel : .....                                      | 99         |
| III.1.3    Crédit IMMO-JEUNE : .....                                                                             | 100        |
| III.1.4    Crédits immobiliers aux taux bonifiés : .....                                                         | 101        |
| <i>III.2</i> <i>Crédits aux professionnels :</i> .....                                                           | 103        |
| <i>III.3</i> <i>Crédit aux entreprises :</i> .....                                                               | 104        |
| <i>III.4</i> <i>Crédit immobilier aux promoteurs immobiliers :</i> .....                                         | 104        |
| <b>IV.Crédit islamique :</b> .....                                                                               | <b>105</b> |
| <i>IV.1</i> <i>Crédit Idjara Tamlikia (إجارة تمليكية):</i> .....                                                 | 105        |
| <b>Section 03 : Examen et étude d'un dossier de financement d'une promotion immobilière</b> .....                | <b>107</b> |
| <b>V.L'étude technique-économique :</b> .....                                                                    | <b>107</b> |
| <i>V.1</i> <i>Présentation générale du projet :</i> .....                                                        | 107        |
| V.1.1    Présentation du promoteur : .....                                                                       | 107        |
| V.1.2    Identification du projet : .....                                                                        | 108        |
| V.1.3    Description des produits principaux : .....                                                             | 108        |
| V.1.4    Le marché visé : .....                                                                                  | 108        |
| V.1.5    Coût de l'investissement Global : .....                                                                 | 109        |
| V.1.6    Coût de l'investissement partie logements : .....                                                       | 110        |
| V.1.7    Coût de l'investissement partie commerce et VRD : .....                                                 | 110        |

# TABLE DES MATIERES

---

|             |                                                                  |            |
|-------------|------------------------------------------------------------------|------------|
| V.1.8       | Etat de la préparation du projet :.....                          | 111        |
| V.2         | Impact du projet :.....                                          | 113        |
| <b>VI.</b>  | <b>Fiche de présentation au comité régional de crédit :.....</b> | <b>122</b> |
| VI.1        | Identification de l'emprunteur : .....                           | 122        |
| VI.2        | Présentation du projet:.....                                     | 125        |
| <b>VII.</b> | <b>Etude financière du projet : .....</b>                        | <b>130</b> |
| VII.1       | Coût prévisionnel de la réalisation du programme : .....         | 130        |
| VII.2       | Structure de coût du projet et frais financiers : .....          | 132        |
| VII.3       | Structure de financement du projet : .....                       | 133        |
| VII.4       | Prix de vente des logements arrêté par le promoteur :.....       | 134        |
| VII.5       | Balance financière provisionnelle :.....                         | 134        |
| VII.6       | Analyse financière du projet :.....                              | 135        |
|             | <b>Conclusion du chapitre :.....</b>                             | <b>137</b> |
|             | <b>Conclusion générale.....</b>                                  | <b>138</b> |
|             | <b>Bibliographie.....</b>                                        | <b>141</b> |
|             | <b>Annexes.....</b>                                              | <b>144</b> |
|             | <b>Table des matières</b>                                        |            |

*RESUMER ET*

*ABSTRACT*

# RESUME ET ABSTRACT

---

## **Résumé :**

Ce mémoire se focalise sur l'étude du financement des promotions immobilières en Algérie, en mettant en avant le rôle central des institutions bancaires, à travers un exemple concret, celui de l'agence CNEP-Banque de Tizi-Ouzou.

L'objectif principal de cette recherche est d'approfondir la compréhension des différentes méthodes et procédures de financement employées pour soutenir les projets immobiliers. L'accent est particulièrement mis sur la manière dont les banques peuvent contribuer à renforcer la crédibilité du marché immobilier en optimisant la gestion du financement immobilier tout en minimisant les risques associés à ce type de prêt.

**Mots clés :** financement immobilier, crédit à la promotion immobilière, CNEP-Banque.

## **Abstract :**

This thesis focuses on the study of real estate development financing in Algeria, highlighting the central role of banking institutions, through a concrete example, that of the CNEP-Bank agency in Tizi-Ouzou.

The main objective of this research is to deepen the understanding of the various methods and procedures used to finance real estate projects. Emphasis is particularly placed on how banks can contribute to enhancing the credibility of the real estate market by optimizing real estate financing management while minimizing the associated risks with this type of loan.

**Key words :** Real estate financing, Real estate development credit , CNEP-Bank.