

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES
COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

**Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master
En Sciences Commerciales**

Spécialité : Finance

Sujet

**Le marché immobilier en Algérie : étude
comparative entre la CNEP-Banque et la BDL**

Présenté par

MECIBAH Yamina

MEDANI Assia

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

BADI Abdel Madjid	M.C.A	Université	Président / Examineur
KARA Rabah	M.C.B	UMMTO	Encadrant
SADOUD Ahmed	M.M.A	UMMTO	Examineur

22 /11 /2017

Remerciements

Tout d'abord, nous remercions « ALLAH » le tout puissant, le très miséricordieux qui nous a donné la santé, la force, le courage et l'opportunité de mener ce travail à terme.

On veut exprimer par ces quelques lignes de remerciements, notre gratitude envers tous ceux qui par leur présence, leur soutien, leur disponibilité et leurs conseils, nous ont permis de réaliser ce travail.

Et Particulièrement :

-Nous tenons à remercier chaleureusement notre promoteur Mr KARJA RABAH pour sa présence, toute au long de ce travail, ses précieux conseils et sa confiance au cours de la réalisation de ce modeste travail.

-Nos sincères remerciements vont également à tout le personnel de l'institution financière «CNEP-Banque » de Tizi-Ouzou, et particulièrement notre encadreur Mr LATEB NACER et le directeur d'agence Mr LATEB BOUALEM

- Nos sincères remerciements vont également à tout le personnel de l'institution financière «BDL » de Tizi-Ouzou, et particulièrement notre encadreur Mr DAHRI KAMEL et la directrice d'agence M^{me} N'AIT ALI AMEL, pour leurs encouragements, leurs conseils, ainsi que leurs mise à notre disposition tous les moyens dont ils disposaient, pour leur bon accueil, et encouragement.

- Nous remercions également et vivement tous ceux qui ont collaboré activement à la réalisation de notre travail particulièrement Mr MECIBAH IBRAHIM. Nous tenons également à exprimer notre grande reconnaissance à l'égard de tous les enseignants.

Que tous ceux que nous n'avons pas cités, et qui nous ont aidés de près ou de loin, reçoivent nos sincères remerciements.

Dédicaces

A mon PAPA et ma MAMAN pour l'éducation qu'ils m'ont prodigué avec tous les moyens et au prix de toutes les sacrifices qu'ils ont consentis à mon égard, pour le sens du devoir qu'ils m'ont enseigné depuis mon enfance

A mes très chers frères, MAHDI, MOURAD, HAMZA.

A mes adorables sœurs, GHANIA, DJIDJIGA et surtout FATIMA ZEHRA ainsi leurs familles.

A ma belle-mère OUIZA et mon beau-père HAMID

A mes beaux-frères, DJAMEL, KHALED, ALI et leurs familles

A mon binôme « Yamina » pour tous les obstacles qu'on a surmontés ensemble et avec qui j'ai passé de merveilleux moments.

A mes chers amis(es), KAMILIA, AMEL, KARIM et AHMED qui ont donné un gout de miel à tous les moments que j'ai passé avec eux

A toute personne que j'aime et toute autre que je n'ai pas pu mentionnée mais je n'ai pas oubliée

A Mon cher fiancé ISMAIL

Assia

Dédicaces

Je dédie ce travail et ma profonde gratitude :

A mon PAPA et ma MAMAN pour l'éducation qu'ils m'ont prodigué avec tous les moyens et au prix de toutes les sacrifices qu'ils ont consentis à mon égard, pour le sens du devoir qu'ils m'ont enseigné depuis mon enfance.

A mon cher promoteur KARA RABAH qui m'a grandement aidé à avancer.

A mes chers frères KHLIFA et AZOUAOU

A mon adorable sœur SARAH

A mon binôme « ASSIA » pour tous les obstacles qu'on a surmontés ensemble et avec qui j'ai passé de merveilleux moments.

Famina

LISTE DES FIGURES

Figure N°01 : Les engagements par types de crédit.....	58
Figure N°02 : Evolution des engagements des crédits immobiliers aux particuliers.....	60
Figure N°03 : Les parts des différents types de crédits aux particuliers	60
Figure N° 04 : La répartition des engagements accordés aux différents promoteurs	61.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01 : Evolution des crédits aux particuliers.....	59
Tableau N° 02 : Etat d'engagements accordés aux promoteurs	61
Tableau N°03 : Crédits octroyés par la CNEP-Banque, leurs durées maximales, la limite d'âge, les périodes du différé, ainsi que les taux appliqués	74
Tableau N°4 : Crédits octroyés par la BDL, leurs durées maximales, la limite d'âge, les périodes du différé, ainsi que les taux appliqués.....	75
Tableau N°05 : Capacité de remboursement du crédit pour les résidents algériens (CNEP-Banque)	76
Tableau N°06 : Capacité de remboursement de crédit (BDL)	77
Tableau N°07 : Tarifications de l'assurance CARDIF El djazair.....	79
Tableau N°08 : Taux de la prime SGCI (CNEP-Banque)	80
Tableau N° 09 : Tarifications de l'assurance SAPS	81
Tableau N° 10 : Taux de la prime SGCI(BDL)	82
Tableau N°11 : Frais d'un dossier de crédit.....	83
Tableau N° 12 : Synthèse de comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL.....	103

Sommaire

Introduction générale.....	08
Chapitre I : Approches théoriques sur le crédit immobilier	12
Section 1 : Généralités sur le crédit immobilier	14-18
Section 2 : Gestion des crédits immobiliers	18-27
Chapitre II : Le marché immobilier en Algérie	29
Section 1 : Regard sur le marché immobilier algérien	31-40
Section 2 : Le financement bancaire du marché immobilier	41-52
Chapitre III : Présentation du système bancaire Algérien.....	54
Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque.....	56-61
Section 2 : Présentation de la BDL.....	62-69
Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et BD	71
Section 1 : Présentation du crédit immobilier au niveau de deux banques.....	73-84
Section 2 : Etude comparative d'une demande de crédit immobilier entre la CNEP-Banque et la BDL.....	86-102
Conclusion générale.....	105
Bibliographie.....	109
Liste des abréviations	116
Annexes	118
Table des matières	125

La place de l'immobilier dans l'économie a été reconnue très tôt par la population, qui a fait de la construction du premier indice de la prospérité, le développement de l'immobilier est devenue en suit la préoccupation des gouvernements tel que la politique de l'habitat d'assurer un logement pour tous, cette dernière a provoqué un débat sur l'immobilier, perçu partout comme important, se posent différemment dans le processus de développement économique, qui caractérise le monde ou nous vivons et fait la une des publication soit dans les journaux ou bien dans les ouvrages les plus spécialisés.

Dès l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'immobilier dans la croissance économique et le confort et le bien-être de la population, mais le secteur est caractérisé par une insuffisance de la production, seules les entreprises de bâtiments placées sous la tutelle des collectivités locales, les directions de l'habitat et les ministres dans le cadre de programmes centralisés, intervenaient dans le secteur et avaient pour seul client l'Etat qui finançait sur ses propres fonds l'immobilier.

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

Par ailleurs, l'implication des banques reste timide et le système de financement du logement a régulièrement oscillé entre le Trésor Public et la caisse d'épargne en fonction des impératifs de liquidités et des équilibres à gérer ayant pour finalité le développement de logements en Algérie, à travers un financement non inflationniste des programmes immobiliers promotionnels, reposant essentiellement sur les ressources issues de la capacité des ménages à épargner.

Devant cette situation, les pouvoirs publics ont toujours pour souci majeur de trouver des solutions au financement de l'immobilier pour que chacun puisse accéder, puisqu'il s'agit d'un droit social d'après la loi de finance complémentaire de l'année 2009 (les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers).

A- L'Intérêt et l'importance de sujet

- Montrer le rôle des banques dans le financement de l'immobilier surtout le logement.
- Exposer les contraintes et les simplifications au niveau de la CNEP-Banque et la BDL.

B- Motifs du choix du sujet

La principale motivation qui nous a incitées à opter pour ce sujet est le fait qu'il permet d'offrir une illustration d'un sujet d'actualité.

La deuxième motivation vient du fait que le domaine des banques et des institutions financières nous intéresse plus particulièrement que d'autres.

La troisième motivation qui nous a amenées à nous intéresser particulièrement au marché immobilier en Algérie est qu'il présente plusieurs avantages pour les banques et qu'il permet de développer l'économie nationale.

A cet effet, nous allons essayer de donner une vision globale sur le marché immobilier.

A travers cette étude nous avons essayé de jeter un éclairage sur le marché immobilier et son financement, dans le but de répondre à la problématique suivante :

- **Comment la CNEP-Banque et la BDL contribuent-elles au financement du marché immobilier?**

Cela nous amène à poser les interrogations suivantes :

- Comment la CNEP-Banque et la BDL octroient le crédit immobilier ?
- Quelles sont les caractéristiques du marché immobilier en Algérie ?
- Quels sont les points de divergences et de convergences entre la CNEP-Banque et la BDL dans l'octroi du crédit immobilier?

C- Objectifs de recherche

- Déterminer les modalités d'intervention de la CNEP-Banque et la BDL dans le financement du marché immobilier.
- Présenter le crédit immobilier.
- Identifier le marché immobilier algérien.
- Montrer la différence entre la CNEP-Banque et la BDL dans l'octroi d'un crédit immobilier afin de choisir le meilleur offreur.

D-Méthode et outils utilisés

Pour aboutir à des réponses objectives aux questions posées au préalable, notre travail s'effectue selon la méthodologie suivante :

En premier lieu et pour mieux comprendre les définitions et une bonne familiarisation avec le sujet, il est judicieux, voire nécessaire d'effectuer une recherche bibliographique, englobant une consultation des « ouvrages, revues, articles de journaux, des documents, mémoires et thèses,...etc. ». Et autre tel que « les sites web » relatifs au sujet et permettant plus d'éclaircissement et une éventuelle évolution de la pertinence du sujet choisis.

En second lieu nous avons fait une étude comparative sur l'octroi d'un crédit immobilier au niveau de la CNEP-Banque et la BDL on se base sur des documentations et entretiens.

E-Structure de la recherche

Après l'introduction générale et la problématique, ce travail se décomposera en quatre chapitres distincts, Le première représente une recherche bibliographique ou un support théorique, elle sera donc basée sur le recueil d'informations relatives au crédit immobilier, le deuxième traitera une identification du marché immobilier, le troisième sera consacré à la présentation de la CNEP-Banque et la BDL, le quatrième prendra la forme d'une étude comparative entre ces banques, enfin, nous terminerons par une conclusion de ce travail exploratoire.

Introduction

Le système bancaire algérien a connu depuis sa création une histoire mouvementée qui suscite à la fois intérêt et critique. En effet, loin d'être figé dans le temps, il fait l'objet de transformations plus ou moins rapides, qui procèdent à des évolutions sur de nombreux plans. Afin de développer le crédit immobilier en Algérie, qui manque d'une gestion efficace, les banques se doivent tout d'abord de le maîtriser. Ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter ce type de prêt et les adapter à la fois au type du crédit qui est à long terme et aux spécificités de la clientèle.

Aussi, le recours aux nouvelles techniques de gestion des crédits immobiliers notamment le refinancement hypothécaire et la titrisation, paraît des plus indispensables pour un véritable essor du marché immobilier national qui malheureusement s'éternise encore dans sa phase embryonnaire.

Ils sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements neufs, la rénovation, l'extension ou encore l'acquisition de logements d'occasions. Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers. La procédure d'octroi d'un crédit immobilier sera traitée avec plus de détails lors du montage de dossier de crédit aux particuliers. Dans notre pays, malgré un très fort engouement à l'égard du logement, une seule forme de crédit immobilier est pratiquée, il s'agit du « *crédit hypothécaire classique* ».

En effet objective de ce chapitre est de déterminer le crédit immobilier en indiquant sa définition, ces critères d'éligibilité ainsi son but et ces objectifs, comme on traitera la gestion de crédit immobilier toute en évoquant ses risques et les garanties exigées pour obtention du crédit immobilier.

Section 1 : Généralités sur le crédit immobilier

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

1-1 Définition du crédit immobilier

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

1-1-1 Définition économique

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

- Le crédit qui constitue la convention financière par laquelle vous, créditez, reconnaissez avoir reçu une somme d'argent et vous engagez à la rembourser selon certaines modalités.
- La garantie hypothécaire d'un ou plusieurs immeubles, qui donne la certitude au créancier de pouvoir récupérer la somme d'argent que vous avez prélevée ou empruntée.¹

1-1-2 Définition juridique : La loi n^o 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit de son article 112 définit le crédit comme suit :

«Une opération de crédit est tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie»²

Faire crédit, c'est faire confiance et mettre à la disposition de quelqu'un – d'une manière effective - un bien réel, ou un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien sera restitué dans un délai convenu le service ainsi rendu est rémunéré, compte tenu de l'attente, du risque couru, et de la nature du service en lui-même.³

¹BERNET, Hugues., BERNET, Rollande. Information sur le monde bancaire [en ligne]. (2016). Disponible sur <http://www.banque.info.com>>lexique bancaire et économique (31/05/2017).

² Loi n^o90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal officiel, n^o16, p.450.

³BOUYAKOUB, Farouk. L'entreprise et le financement bancaire. Alger: Edition Casbah, 2000, p.17.

1-2 Les critères d'éligibilité

- Avoir la nationalité algérienne résidant ou non résidant en Algérie.
- Etre âgé(e) de moins de 70 ans à la demande de crédit.
- Avoir un revenu stable et régulier, ou moins égale à (1,5) le SNMG (18000.00 DZD) seul le conjoint peut être Co-emprunteur.
- Taux d'intérêt est de 6,5% l'an pour un crédit égal ou inférieur à 1000.000.00 DZD et de 6,75% l'an pour un crédit supérieur à 1000.000.00 DZD
- La durée maximale de crédit est de 30 ans.
- Apport personnel exigé égal ou supérieur à 20% sur le montant de logement.
- Avoir la capacité juridique de contracter un prêt : être majeur ou émancipé.
- Être solvable : justifié d'une capacité de remboursement suffisante.
- Le bien à financer est situé en Algérie.¹

1-3 Les conditions d'utilisation du crédit

Les conditions pour obtenir un prêt immobilier sont à peu près toujours les mêmes, sauf pour les catégories de prêts aidés qui répondent à des conditions spécifiques (catégorie sociale ou professionnelle).

- Montant maximum de l'emprunt : 90%. L'emprunteur doit apporter les 10% complémentaires (sauf pour le prêt jeune de la CNEP qui finance 100 % du montant d'acquisition du bien) Taux d'endettement limité : il ne doit pas dépasser en moyenne 30 à 40% des revenus de l'emprunteur ou du ménage s'il y a deux co-emprunteurs.
- Durée maximum du crédit : 30 ans voire 40 ans. Solvabilité : avoir des revenus suffisants, permanents et réguliers. Si l'emprunteur n'est pas assez solvable, il peut demander l'aide d'un co-emprunteur, ou une caution solidaire (uniquement familiale).
- Les épargnants qui ont un livret d'épargne logement ou un compte à terme dans la banque bénéficient de conditions de taux plus favorables.
- La caution, quand elle est « solidaire », est engagée au même titre que l'emprunteur principal. La banque peut s'adresser directement à elle pour le remboursement du prêt même si l'emprunteur principal n'est pas défaillant²

¹AMMICHE, Ouiza. Gestion d'un crédit immobilier: cas de la CNEP-Banque. Mémoire de master, sciences commerciales, finance, Tizi-Ouzou: Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, 2015, p. 28-29.

² Ministère du commerce/guide du consommateur, crédit immobilier(en ligne). (2011). p.2.Disponible sur <http://www.el mouwatin.dz/ ? crédit-immobilier> (Consulté le 20/08/2017).

1-4 La constitution d'un dossier du crédit immobilier

Les demandeurs de crédit immobilier éligibles à ce dernier doivent présenter à l'agence, en, un dossier de crédit comportant deux parties : double exemplaire l'une est une partie qui reprend des documents exigibles pour toute forme de crédit immobilier ; la deuxième partie de documents reprend les différents documents relatifs uniquement à certaines formes de crédit immobilier. La liste de ces documents est la suivante :

A- La liste des documents exigibles pour toute forme de crédit immobilier

- Formulaire de la demande de crédit fournie par la banque à faire renseigner par le postulant avec l'aide du chargé d'étude.
- Un extrait de naissance ; un certificat de résidence de moins de 03 mois ; un extrait de rôle de demandeur du crédit.
- Copie de la pièce d'identité nationale.
- Une attestation de travail récente pour les salariés , une attestation d'affiliation à la CASNOS pour les salariés du secteur privé ,une attestation fiscale d'existence d'activité pour les non-salariés (fonction libérale et commerçants) ,les trois dernières fiches de paies dûment authentifiées pour les salariés ,une souscription d'une assurance SAA.¹

B- La liste des documents exigibles pour des formes particulières de crédit immobilier

Achat de logement neuf auprès d'un promoteur immobilier public ou privé :

- Le contrat de vente ou une promesse de vente délivrée par un promoteur public ou privé établis devant notaire.^{2*}

C- Achat de logement auprès d'un particulier (P à P)

- La promesse de vente délivrée par le vendeur établie auprès d'un notaire hypothéqué.
- Le rapport d'expertise du logement à acquérir, le certificat négatif délivré par les domaines pour justifier que le logement n'a pas été une auto construction ou l'extension.
- L'acte de propriété notarié aménagement ou acte de vente des domaines (enregistré et public)

¹Ministère du commerce, Algérie. Décret exécutif n°10-87 du 10 mars 2010 Fixant les niveaux et modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêts des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires. Journal officiel, n°17, 14/03/2010, p.4.

²*Ibid.*

* **Remarque :** Pour toute acquisition neuve auprès d'un promoteur immobilier public ou privé et si l'acte de propriété n'est encore établi, le déblocage du crédit se fera entre les mains du notaire chargé simultanément avec l'établissement de l'acte de propriété et de l'acte d'hypothèque en faveur de la banque.

- Le permis de construction en cours de validité au nom du demandeur de crédit ; le rapport d'expertise du terrain d'assiette ou de l'habitation existante.
- Le certificat négatif, le devis quantitatif du coût de la construction ou l'extension.¹

D- Un aménagement et/ou la réhabilitation: l'acte de propriété de l'habitation existence le devis quantitatif estimatif des travaux d'aménagement à effectuer, le rapport d'expertise de l'habitation à aménager, le certificat négatif.²

1-5 L'étude et l'analyse du dossier de crédit

Cette étape se base essentiellement sur la vérification des documents remis par le client à savoir leur conformité d'une part et leur authenticité d'autre part (dans le cas d'un éventuel doute). Nous tenons à informer l'aimable lecteur de la présence d'une cadre des crédits immobiliers avec laquelle le chargé d'étude du dossier soumet le client postulant à une évaluation financière et une notation et le classer par la suite par rapport aux autres demandeurs. Appliquée dans la méthode de score.³

1-5-1 La prise de décision

L'éligibilité du client demandeur de crédit d'une part et la conformité et l'authenticité des documents remis par ce dernier d'autre part font que le comité de crédit au niveau de l'agence émet un avis favorable quant à l'octroi du crédit sollicité. Cependant, il est à préciser l'avis définitif sera émis par la direction d'exploitation de la banque.⁴

1-5-2 La détermination de la structure de financement du crédit immobilier

Le client ayant présenté des documents conformes et authentiques, le chargé d'étude procédera à la détermination de la structure de financement relative au crédit sollicité. Cette structure de financement comportera la détermination de l'autofinancement ainsi que le montant et le taux d'intérêt à payer, la durée du crédit, la modalité de remboursement, montant de l'assurance⁵.

¹ Ministère du commerce. *Op.cit.*, p.4.

² Ministère du commerce, Algérie. Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 4/07/2010, p.9.

³ BERNET, Hugues., BERNET, Rollande. Information sur le monde bancaire [en ligne]. (2016). Disponible sur : <http://www.banque-info.com>

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.*

1-6 Buts et objectifs d'un crédit

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

Les objectifs de ce crédit sont les suivants : ¹

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

Section 2 : Gestion des crédits immobiliers

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

2-1 Les intervenants

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

2-1-1 Architecte

L'architecte conçoit la future construction. Son métier consiste à imaginer la construction, en dessinant les plans et en rédigeant l'exécution. Il peut également aider dans le choix du terrain et surveiller le chantier. Il estime le coût et prépare le cahier des charges. Il lance la consultation des entreprises, des artisans et le client les choisit. De fait, l'engagement de l'architecte sur les délais et les coûts est uniquement moral.³

¹ PECOURT, Nicolas. Le Crédit Foncier, acteur de plus d'un siècle et demi d'histoire immobilière et financière, revue l'observateur de l'immobilier du crédit foncier N93, P.66.

²Guide du crédit immobilier. Crédit immobilier groupe[en ligne]. (2010). Disponible sur <http://www.e-credit.immobilier.com/> projet de crédit immobilier (consulté le 22/07/2017).

³ZEVI, Bruno. Apprendre à voir l'architecture. Lonrai (France) : Editions de Minuit, Octobre 2013, p.15-16.

2-1-2 Architecte contractant général

L'architecte contractant général propose la construction clef en main. Il établit une offre qui inclut l'étude du bâtiment, le coût de construction et les assurances. Il s'agit du contrat de construction. Aucune somme ne doit être versée avant la signature de ce contrat. Les travaux sont réalisés par les sous-traitants de l'architecte contractant. Ce dernier s'engage sur la qualité, le coût et les délais.¹

2-1-3 Promoteur

Le promoteur est une personne physique ou morale dont le métier est de suivre la bonne réalisation de programmes immobiliers, depuis les études préalables jusqu'à la livraison aux acquéreurs. Il est responsable de la construction d'immeubles ou d'ensembles destinés à la vente.

Il a une obligation de réalisation d'un programme de construction à un prix fixé et il est responsable des opérations juridiques, administratives et financières.²

2-1-4 Agent immobilier

L'agent immobilier est une personne physique, employée ou inscrite au Service du courtage immobilier. Il réalise les transactions immobilières. L'agent immobilier est mandaté par les vendeurs ou par les acquéreurs. Il peut être également mandaté par un propriétaire qui recherche un locataire. L'agent immobilier mène la négociation et peut rédiger l'avant-contrat (promesse ou compromis) pour les ventes ou le bail dans le cadre de la location. La profession est strictement réglementée.³

2-1-5 Le notaire

Le notaire est un officier ministériel chargé d'établir et de conserver les conventions entre particuliers, auxquelles il confère un caractère d'authenticité.

Les notaires jouent un rôle principale dans l'immobilier, leur formation juridique (notamment depuis peu : publication d'un périodique à caractère professionnel réseau internet), assurant la population de la qualité de leurs service.

La législation assure un quasi-monopole de l'aspect juridique des transactions immobilières, ce qui ne peut que contribuer à la mise en place et au développement d'un système immobilier de qualité.⁴

¹CELNIK, Olivier., ESPAGNO, Jean-François., PERRIN, Sabelle. Livre blanc : La dérive jurisprudentielle de la responsabilité professionnelle des architectes. Paris, Septembre 2012, p.25.

² CITRON, Paul. Les promoteurs immobiliers dans les projets urbains. Thèse de doctorat, géographie, Paris 1 : Ecole doctorale de géographie de paris, 2016, p.85.

³ Chambre de commerce et d'industrie à Strasbourg, France.[en ligne]. (2015). Disponible sur [http://www.strasbourg.cci.fr/sites/default/files/agent_immobilier_2015\(consulté le 16/05/2017\)](http://www.strasbourg.cci.fr/sites/default/files/agent_immobilier_2015(consulté le 16/05/2017)).

⁴BENCHENEB, Ali. Introduction à la règle de droit en Algérie. Dijon : Edition Universitaires de Dijon, 2012. p. 234.

2-1-6 Les banques

Banque, établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, qu'elles soient privées ou publiques.¹

2-2 Les risques du crédit immobilier

Dans le cas d'un contrat, *«le risque de crédit est défini comme l'impossibilité d'une contrepartie de satisfaire à ses obligations contractuelles, ce qui peut entraîner une perte financière pour le créancier»*².

Pour donner une définition simple du risque de crédit, il correspond à la perte potentielle supportée par une institution financière consécutive à un événement de crédit. Il fait appel au calcul de la marge de crédit qui tient compte de la probabilité et de l'ampleur du risque.

1-1 Le risque de contrepartie

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque.³

Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages. Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés

1-1-1 Le risque crédit

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

A- Le risque général : dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité.⁴

¹BORDEAU, Gautier., DE COUSSERGUES, Sylvie. Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie. 7ème éd. Paris : Edition Dunod, 2003, P.4.

²LAMARQUE, Eric. Management de la banque : risques, relation client, organisation. 3ed, France : Edition Pearson education, 2011, p.152.

³ROUGNES, Véronique. Gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises. Revue de la littérature, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion. Paris IX : Edition Hal, 2011, p. 2.

⁴MATHIEU, Michel. L'Exploitant bancaire et le risque crédit, Paris : Edition Banque éditeur, 1995, p.165.

- B- Le risque professionnel :** ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de fabrication, de contraction de la demande, de surcapacité structurelle de concurrence des produits à moindre coût.¹
- C- Le risque propre à l'emprunteur :** l'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner.²
- D- Le risque pays :** ce risque appelé aussi, risque souverain s'est développé surtout depuis les années 80. Il est lié à la probabilité de non-paiement des créances par les débiteurs résidents dans des pays « jugés à risque » (comme des pays en situation politique ou économique délicate ou victime d'une catastrophe naturelle). Ce risque se manifeste aussi, dans le cas où l'emprunteur est solvable alors que son pays est en état de faillite monétaire, c'est-à-dire qu'il ne peut pas faire face au service de la dette.³

1-1-2 Le risque sur le marché

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

- A- Les investisseurs :** le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Ils sont donc exposés au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH³ en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance.⁴
- B- Les banques :** le risque que peut courir la banque dans ce cas est fortement lié à celui courus par les investisseurs car la moindre perturbation sur le marché secondaire se reflétera négativement sur la banque soit par :
- Une augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH
 - Une restriction des conditions de refinancement, exigés par la SRH qui cherchera à se couvrir d'avantage.
 - Ou encore, les deux en même temps.

¹ PERCIE DU SERT, Anne-Marie. Risque et contrôle du risque .France : Edition Economica, 1999, p.90.

² MARGERIN.J., AUSSET.G. Investissement et financement, Paris : Edition Sedifor, 1957, P.88.

³ La BRUSLERIER, Huberte. Analyse financière et risque de crédit, Paris : Edition Dunod, 1999, p.57.

⁴ BEKADA, Mohammed. La réforme du système bancaire en Algérie. Mémoire de magistère en sciences économiques, analyse économique et développement, Algérie : Université d'Oran, 2009/2010, p.191.

Ceci risquera de provoquer :

- Une augmentation des taux débiteurs pour les crédits immobiliers (contraction de la demande).
- Une diminution de la rentabilité des banques voir même une perte, surtout pour les crédits immobiliers octroyés à taux fixe.¹

1-2 Les risques de liquidité

Ce risque peut être défini comme : « *le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs* ». Les risques de liquidité consistent en l'incapacité d'un établissement de crédit de faire face à des demandes de paiement de la part de sa clientèle. Il résulte de la transformation d'échéances où le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois. Ce risque touche en premier lieu les établissements de crédit spécialisés, surtout ceux qui se sont spécialisés dans le financement de l'immobilier aux particuliers (à long terme), sur des ressources d'épargne (à court terme). Ces risques comportent deux origines à savoir :

- Le risque de liquidité immédiate.
- Le risque de transformation.²

1-3 Le risque des taux d'intérêt

Ce risque de taux est celui de voir le résultat affecté défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts, autrement dit c'est l'éventualité de perte générée par les fluctuations du taux d'intérêts. C'est donc un risque encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe - taux variables, diffèrent.³

Ce risque est accentué par deux raisons principales :

- Les ménages ont tendance à conserver leurs placements liquides, par rapport à leur demande de crédit à long terme, situation qui caractérise notamment les prêts immobiliers;
- Les emprunteurs préfèrent généralement se tourner vers des endettements à taux fixes plutôt que variables et donc la banque ne pourra pas alléger son risque de taux par un meilleur équilibre entre taux fixe et taux variable.⁴

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

¹ BEKADA, Mohammed. *Op. cit.* p.191.

² DE COUSSERGUES, Sylvie. *Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie.* 4^{ème} éd. Paris : Edition Dunod, octobre 2005, p.107.

³ DE COUSSERGUES, Sylvie. *La banque : structures marchés gestion.* Paris : Editions Dalloz, 1994, p.103.

⁴ PUPION, Pierre-Charles. *Economie et gestion bancaire.* Paris : Edition Dunod, 1999, p.75.

1-4 Le risque de solvabilité

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

L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.¹

2-3 Les garanties sur le crédit immobilier

Dans constitue un dispositif de protection important pour vous en même temps qu'elle offre une garantie pour le prêteur. C'est pourquoi dès le montage de votre dossier, la banque analyse votre solvabilité. Un crédit immobilier, l'assurance demande une assurance emprunteur garantir votre crédit et compléter l'analyse.

2-3-1 Les garanties personnelles

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

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

A- Le cautionnement : le cautionnement est défini par : « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». ² C'est l'obligation par laquelle une personne appelée «caution» promet de payer si le débiteur n'exécute et faillit à ses engagements.

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

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

A-1 Le cautionnement simple : la caution simple jouit de deux avantages :

- Le bénéfice de discussion : il permet à la caution poursuivie par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans l'obliger, de discuter d'abord les biens du débiteur principal.

¹ MATHIEU, Michel. *Op.cit.*, p.27.

² Article 644 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement .journal officiel, 2007, p.107.

- Le bénéfice de division : en cas pluralité des cautions, la dette est divisée entre les cautions, et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.¹

A-2 Le cautionnement solidaire

« La caution solidaire ne peut requérir le bénéfice de discussion »² contrairement à la caution simple, cette caution ne jouit ni du bénéfice de discussion ni de celui de division. Le créancier est en droit de réclamer à la caution le paiement de la totalité de la créance garantie, sans avoir préalablement à mettre en cause le débiteur principal. Le débiteur et la caution se trouvent pour ainsi dire au même rang. Lors du recueil de la caution, le banquier doit exiger la souscription d'actes de cautionnement solidaires et indivisibles, car ce type de garanties personnelles a pour effet de rendre les droits de discussion et de division inopposables aux créanciers.

B- l'aval : l'aval est une variété de cautionnement propre aux effets de commerce il constitue l'engagement d'une personne de payer le montant total ou une partie d'une créance manifestée par un effet de commerce.³ En d'autres termes c'est l'obligation que prend une personne (avaliste ou avaliseur) de payer un effet de commerce à l'échéance, au lieu et place du débiteur (avalisé) l'aval est exprimé par la signature de l'avaliseur au recto du papier commercial ou sur un acte séparé, suivie de la mention « Bon pour aval ». Il doit, également, porter l'objet de l'engagement du garant (engagement d'un paiement total ou partiel du montant de l'effet). Contrairement à la caution, l'avaliste est toujours solidaire. Par contre à l'instar du cautionnement, l'aval est un acte consensuel qui doit être rédigé par écrit.

2-3-2 Les garanties réelles

La garantie réelle consiste en l'affectation d'un bien meuble ou immeuble en garantie d'une dette. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers. Divers biens peuvent être constitués en garantie, notamment les immeubles, les fonds de commerce et sous certaines conditions, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances.⁴

¹Article 664 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement. Journal officiel, 2007, p. 109.

² Article 665 du Code Civil algérien relatif aux effets du cautionnement. Journal officiel, 2007, p.109.

³ Article 409 du code de commerce algérien relatif aux effets de commerce. Journal officiel, p.4.

⁴MANSOURI, Mansour. Système et pratiques bancaires en Algérie .Alger : Edition Houma, 2005, p.133.

A cet effet, les garanties réelles peuvent être subdivisées en deux grands points ; à savoir : l'hypothèque : dans le cas où le bien affecté en garantie est immeuble, le nantissement : si le bien affecté en garantie est meuble.¹

A-L'hypothèque

« Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe »².

L'hypothèque est un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Néanmoins, il n'y a pas dessaisissement du propriétaire du bien, et conserve le droit d'user, de jouir et de disposer du bien.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothéqué, s'il n'est pas payé à échéance, et d'exercer un droit de suite et de préférence sur le prix si le débiteur vend par anticipation l'immeuble en question. L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale). Ainsi, selon le mode de constitution, il existe trois sortes d'hypothèques :

A-1 L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque conventionnelle est celle qui résulte d'un contrat (une convention) entre le débiteur et le créancier (la banque). Cependant, pour être valide, celle-ci nécessite un acte notarié. Elle doit être établie en vertu d'un acte authentique et inscrite, obligatoirement, auprès de la conservation foncière pour assurer l'opposabilité des droits du banquier aux tiers. Cette inscription fixe, également, le rang de l'hypothèque.³

A-2 L'hypothèque légale

Comme son nom l'indique, l'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.⁴

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

² Article 882 du code civil algérien relatif aux droits réels accessoires ou des suretés réelles. Journal officiel, 2007, p .145.

³BOUKROUSS, Djamila. Les circuits du financement des pme en Algérie. Mémoire de magistère en sciences économiques, économie internationale, université d'Oran, 2007, P.145.

⁴ Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant la loi du finance pour 2003. Journal officiel n°86, 25/12/ 2002, p.3.

A-3 L'hypothèque judiciaire

C'est une hypothèque qui découle d'une décision de justice, condamnant le débiteur. Elle est obtenue par un banquier ayant engagé une procédure judiciaire contre le débiteur dans le but de recueillir une inscription d'hypothèque sur l'immeuble de celui-ci. ¹

B- Le nantissement

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

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

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

B-1 Nantissement du fonds de commerce

Le nantissement est une garantie sans dépossession, consentie sur certains éléments compris dans le fonds de commerce. Il est indispensable que l'acte précise les éléments auxquels s'étend le nantissement, à défaut, il ne comprendra que l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage. Pour être valide, l'acte de nantissement doit être signé par le banquier et le débiteur, enregistré puis déposé au greffe du tribunal de commerce. La banque exerce un droit de préférence sur le prix et un droit de suite sur le fonds. Il est à préciser que ce dernier peut être légal ou bien conventionnel.³

B-2 Nantissement du matériel et de l'outillage

Le nantissement du matériel et de l'outillage est également un gage sans dépossession du débiteur, constitué par acte authentique ou sous seing privé, sur l'outillage et le matériel que le banquier a financé.⁴

¹ BOUKROUSS, Djamilia. *Op.cit.*, P.146.

² Article 948 du Code Civil algérien relatif aux éléments de nantissement. Journal officiel, 2007, P.155.

³ BLAISE, Jean Bernard. *Droit des affaires*. 5eme éd. Paris : Edition Extenso, 2009, P.290.

⁴ HADJSADOUK, Tahar. *Les risqué de l'entreprise et de la banque*. Edition Dahleb, 2007, P.134.

B-3 Nantissement ou gage sur véhicule

Il s'agit là aussi d'un gage qui se réalise sans dépossession, avec la particularité d'être constaté par un acte sur registre spécial ouvert à cet effet auprès de la direction (la Daïra) ayant délivré la carte d'immatriculation, communément appelée carte grise qui doit porter la mention « véhicule gagé ». Il s'agit là aussi d'un gage qui se réalise sans dépossession, avec la particularité d'être constaté ¹

B-4 Nantissement des actifs financiers

Le nantissement des actifs financiers notamment des bons de caisse, est un contrat par lequel, le débiteur d'un prêt remet en gage les titres qu'il détient entre les mains du créancier ou d'un tiers, convenu entre les parties. ²

C- Nantissement des marchés publics

Ce genre confère au banquier le droit de créance sur l'Etat, dans la mesure où la sortie du crédit est assurée. Le marché est enregistré et nanti par acre sous seing privé. ³

2-3-3 Les Garanties complémentaires

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

Le contrat d'assurance doit être accompagné d'un avenant de subrogation au profit de la banque. L'opération de crédit est un des facteurs de création monétaire les plus convoités dans toute économie moderne, mais elle présente des risques pour le banquier, notamment le risque de non remboursement et le risque d'immobilisation. Pour se prémunir contre ces risques, le banquier fait appel aux garanties, personnelles et/ou réelles, qui sont considérées comme des issues de secours qu'il s'aménage en cas de coup dur, tout en espérant n'avoir jamais à les utiliser.

Les garanties exercent sur l'emprunteur une contrainte psychologique qui le dissuade de toute tentation de non-respect de ses engagements pris en matière de remboursement des fonds prêtés. Si la banque en connaît l'importance, il n'en est pas toujours de même au débiteur qui considère que la banque s'attache à un formalisme excessif.

¹KOLARSKA, katarzyna. La réforme des suretés .Mémoire de master 2 professionnel en sciences économies, banque et finance, Paris v : Université René Descartes, 2005/2006, P.92.

²CAVALDA, Christian., STOUFFLET, Jean .Droit bancaire. 7^{ème}éd .France: Edition Pitec, 2008, P.493.

³LAJOY, Christophe. Droit des marchés publics. Alger: Edition Berti, 2007, P.36.

La principale remarque que nous pouvons relever après l'élaboration du présent chapitre est que le banquier ne doit jamais octroyer son crédit en fonction du portefeuille de garanties présenté par le demandeur de crédit.

En effet, le chargé du dossier de crédit doit prêter le plus d'attention à l'étude et le diagnostic de la situation financière de l'entreprise, à la moralité de ses dirigeants ainsi qu'à son historique. Ces trois points représentent les principaux dogmes de toute étude de demande de crédit jugée pertinente et assez satisfaisante.¹

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous avons défini le crédit immobilier en montrant ses critères de l'éligibilité, les conditions de son utilisation ainsi que la constitution d'un dossier du crédit immobilier et ses buts et objectifs.

Ainsi, nous avons vu les différents intervenants dans le crédit immobilier et leurs rôles, comme on a déterminé le risque qui le freine, ainsi que les garanties qui peuvent faciliter son traitement.

En effet, nous avons constaté que les aspects techniques liés au financement nécessite une rigueur de travail dans l'étude et l'octroi du crédit, par rapport aux risques liés au crédit repose essentiellement sur les garanties exigées, celle-ci est nécessaire pour le bon déroulement de l'opération d'une part et pour mieux sécuriser les banques et les clients d'autre part.

C'est pour cela il faut minimise les différentes contraintes que rencontre les banques pour développer des produits bancaires de financement de l'immobilier, car les banques et les institutions financières font les efforts et assouplissement nécessaire à l'émergence d'un marché immobilier adéquat à la nouvelle réalité économique.

¹ KOLARSKA, Katarzyna. *Op.cit.*, p.93-94.

Introduction

Le marché d'immobilier est un domaine en évolution constante, il ne se limite pas à un simple transfert de bien. La diversité et l'apparition des nouveaux textes réglementaires, la complexité de la fiscalité conduisent les particuliers et les professionnels à revenir aux services des experts, qui sont donc aptes à apprécier correctement les principaux facteurs de la valeur, l'évolution du secteur de l'immobilier en Algérie reste incontestablement marquée par l'histoire du pays. L'Algérie dispose d'un patrimoine ancien et de réalisations nouvelles constructions, à mettre principalement à l'actif de l'Etat, le secteur de l'habitat est en crise perpétuelle dans notre pays.

La politique de l'habitat n'a pas eu les effets escomptés, bien au contraire, elle n'a fait qu'aggraver ce secteur au point de créer une crise de logement sans précédent. La politique d'habitat est aujourd'hui parvenue à un seuil de révision qui a conduit à envisager la fin de l'intervention de l'Etat en tant qu'acteur unique avec une ère nouvelle d'ouverture aux partenariats qui s'ouvre. Le grand retour de l'Etat dans le secteur de l'habitat après plus d'une décennie de réformes économiques engagées sous le signe de son désengagement (l'orientation de l'Etat vers l'économie du marché) de la sphère de l'économie, particulièrement en ce qui a trait au financement de l'habitat.

Donc, le but de ce chapitre consistera ainsi, à saisir la spécificité du rôle de l'Etat algérien dans le financement des biens immobiliers. Pour ce faire, on s'intéresse en premier temps à cerner les grands axes sur la marche immobilière algérienne et son évolution, puis on traitera le financement du marché immobilier que ce soit pour les professionnelles ou les particuliers.

Section 1 : Regard sur le marché immobilier algérien

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

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

1-1 De 1967 à 1986

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

- Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « *d'offreur unique* » de logement.
- Une prédominance du programme locatif public.
- Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier.
- De 1967 à 1986 plus d'un million de logement est venu renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté. Cette inadéquation de l'offre et de la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :
 - La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industrielle volontariste.
 - L'important accroissement démographique (3.21%).¹
 - Le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien².
 - Le faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliqués et du taux anormalement élevé des impayés de loyers.

L'initiative privée, qui aurait pu constituer un complément à l'offre publique des logements, était découragée du fait de l'interdiction des transactions foncières entre particuliers.³

¹ O.N.S. In Publications .Annuaire Statistique de l'Algérie, Algérie en quelques Chiffres et données Statistiques.2009.disponible sur [http:// www.ons.dz](http://www.ons.dz) (consulte le 13-08-2017).

²OUACHAM, Frida. La titrisation des créances hypothécaires, simulation sur un portefeuille réelle créance hypothécaire appartenant à la CNEP-Banque. Mémoire de magistère en science économiques, monnaie-finance-banque, Tizi-Ouzou: Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2013, p127.

³*Ibid.*, p127.

1-2 De 1986 à nos jours

Devant l'inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financières de l'Etat, il était devenu évident que l'Etat ne pouvait plus, et ne devait plus, être le seul « *offreur* » sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée pour permettre aux pouvoirs publics de consacrer leur intervention au profit des couches les plus défavorisées.¹

1-2-1 La nouvelle orientation de la politique de l'Etat

En matière de logement tend à la substitution à l'offre étatique de logements une offre privée, les pouvoirs publics limitant leur intervention à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles et intermédiaires.

C'est dans cet esprit que dès 1986 un cadre juridique de la promotion immobilière a été mis en place.²

1-2-2 Le cadre juridique de la promotion immobilière

Le cadre juridique mis en place par les pouvoirs publics consacre la fin du monopole de l'Etat dans le secteur de la promotion immobilière, et s'est traduit par la promulgation de deux lois régissant cette activité.³

A- La loi 86-07 du 04 mars 1986

Cette loi visait la multiplication des formes d'intervention dans le domaine du logement de manière à réduire le poids qui pesait sur l'Etat qui était jusque-là seul à assurer le financement et l'offre de logement.⁴

A-1 Objectifs de la loi

Avec la promulgation de cette loi les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs :

- L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante.
- Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne, l'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

¹HAFIZ, Chems-Eddin. Droit de la promotion immobilière, (en ligne). (2007).disponible sur : [http:// www.cours-de-droit.net](http://www.cours-de-droit.net).(consulte le06/09/2017).

² ABBAS, Hocine. La production de logement comme indicateur des mutations socio-économiques. Thèse de magister, urbanisme, Constantine : Université MANTOURI Constantine, 2011, p.18.

³HAFIZ, Chems-Eddin. Droit de la promotion immobilière, (en ligne). (2007).Disponible sur : [http:// www.cours-de-droit.net](http://www.cours-de-droit.net) (consulte le 06/08/2017).

⁴ *Ibid.* p.19.

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèques de cette loi.¹

A-2 Les limites de cette loi

Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible.

-L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'APC.

-Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur.

-L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

Compte tenu de ce qui précède, la refonte de cette loi s'imposait, et c'est l'objet du décret législatif 93-03 du 1^{er} mars 1993.²

B- Le décret législatif 93-03

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière.

Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. Les dispositions nouvelles de la loi confèrent à la promotion immobilière un caractère commercial limitant son exercice aux seuls agents économiques (promoteurs publics ou privés), et excluent de ce fait tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec la nature commerciale de l'activité (APC, administrations).

Elle visa aussi, la consécration de la formule de Vente Sur Plans (VSP) ou Vente en état Futur Achèvement (VEFA) en lieu et place de la vente sur réservation, avec pour conséquences :

-Le transfert juridique de la propriété du bâti en fonction des paiements.

- La mobilisation des acquéreurs aux fins de financement de la réalisation.

A l'instar du cadre juridique de la promotion immobilière, le schéma de financement de l'immobilier a fait l'objet d'une refonte.³

¹HAFIZ, Chems-Eddin. Droit de la promotion immobilière, (en ligne). (2017).disponible sur : [http:// www.cours-de-droit.net](http://www.cours-de-droit.net).(consulte le06/09/2017.

² *Ibid.*

³OUACHAM, Farida, *Op.cit.*, p.127.

1-3 Le nouveau schéma du financement de l'immobilier 1986 à nos jours

A travers ce nouveau schéma de financement les pouvoirs publics ont voulu permettre une intervention plus accrue, et surtout plus efficiente du système bancaire.

Cette refonte du schéma de financement a porté sur :

- La suppression du monopole de fait de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier et l'ouverture de ce créneau d'activité à l'ensemble des banques.
- La mise en œuvre d'un plan de financement basé sur la contribution.
- Du promoteur par la mobilisation de son autofinancement.
- Des acquéreurs par la mobilisation de leurs apports personnels du concours bancaire.
- La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier.¹

1-4 Le nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier 1986 à nos jours

Séquent 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sûr du Trésor Public. Afin, d'impliquer l'ensemble des banques, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et leur assurer la couverture contre les risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

- La Caisse Nationale de Logement (CNL).
- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).
- La Société de Garantie des Crédits Immobilier (SGCI).
- La Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique (SATIM).
- Ces quatre institutions s'occupent de la couverture des banques contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs.
- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

Cette dernière fournit aux banques des ressources longues à travers le refinancement hypothécaire.²

¹ RIFI, Chems Sabah. Mécanisme pluriels pour une qualité architecturale singulière. Mémoire de magister, habitat et environnement urbain, Guelma : université 05 mai 1945 Guelma, 2008, p.39.

² ABBADIE, Mona. La politique nationale de l'habitat : la requalification participative dans les grands ensembles, cas de la cité Soummam-Bab Ezzouar. Mémoire de magister en aménagement urbain, Alger : Université des sciences de la technologie Houari Boumediene d' Alger, département de géographie et AT, 2001, p.85.

1-4-1 La Caisse Nationale de Logement (CNL)

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC), créée par le décret législatif N° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif N° 94-111 du 18 mai 1994 est placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme.¹

A- Les missions du La CNL

- Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti.
- De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement.
- Instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion des aides et des autres financements destinés à l'habitat. La CNL, assure aujourd'hui :
- La gestion des programmes d'Aides à l'Accession à la Propriété (AAP) ; et La gestion de programmes de logements sociaux locatifs.
- La gestion des programmes de la banque mondiale, mobilisé en 1999 et destiné au financement d'un vaste programme de résorption de l'habitat précaire décidé par le gouvernement.²

B- L'aide à l'accession à la propriété

L'aide à l'accession à la propriété (AAP) est encadré par le décret exécutif N° 94-308 du 04 octobre 1994. Elle est destinée soit à l'accession de logement neuf, soit à la construction d'un logement qui peut s'effectuer à titre individuel ou dans le cadre d'une organisation.

L'accès à cette aide financière est réservé aux postulants non logés ou mal logés, n'ayant pas bénéficiés de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou d'une aide de l'Etat destinée au logement, ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation, justifiant d'un revenu inférieur à cinq (05) fois le SNMG, ayant consenti un effort d'épargne et justifiant d'un apport personnel³

¹ Le Ministère de l'habitat et de l'urbanisme. la caisse notionnel du logement, (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.cnl.gov.dz> (consulte le 22/08/2017).

² OUDAH REBRAB, Saliha. La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement, (en ligne) revue de l'enssea, 2012, n05.p4. Disponible sur : <http://www.enssea.net> (consulte le 17/06/2017).

³ Décret exécutif n° 94-308 du 28 Rabie Ethani 1415 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier des ménages. Journal officiel, n° 66, 16-10-1994, p.6.

1-4-2 Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

La création du FGCMPI était prévue, tous d'abord, dans la loi sur l'activité immobilière 93 / 03 du 1er mars 1993, mais il n'a vu le jour qu'en 1997 par le décret N° 97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme spécialisé, placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme.¹

A- Définition de FGCMPI

Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle constitue à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans.²

B- La garantie FGMP

Le FGCMPI octroi une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « attestation de garantie » : elle couvre les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.³

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

Si le promoteur est une personne physique

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par les héritiers ;
- La disparition, constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée par une autorité judiciaire ou une autorité administrative compétente en la matière ;
- L'escroquerie dûment constaté par les autorités judiciaires.⁴

Si le promoteur est une personne morale

La faillite de l'entreprise. La liquidation de l'entreprise quelque que soit la raison, la banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux, L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire.⁵

¹ Ministère de l'habitat, l'urbanisme et la ville. Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière. (En ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.fgcmpi.org.dz> (consulte le 10/08/2017).

² OUACHAM, Farida. *Op. cit.* p. 138.

³ BEKADA, Mohamed. Les réformes du système bancaire algérien. Mémoire de magister en sciences économiques, Analyse économique et développement, Oran : Université d'Oran, 2010, p.166.

⁴ RIFI, Chems Sabah. *Op. cit.* p.166.

⁵ Ministère de l'habitat, l'urbanisme et la ville. Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.fgcmpi.org.dz> (consulte le 10/08/2017).

1-4-3 La Société de Garantie des Crédits Immobilier (SGCI)

La SGCI est une Entreprise Publique Economique (EPE), créée le 05 octobre 1997 dans le cadre du programme global de restructuration du secteur financier. Elle a le statut de (SPA) de droit privé et dotée d'un capital social de 1 milliard de dinars intégralement souscrit et libéré par ses actionnaires constitués de banques et de compagnies d'assurances publiques.¹

A- Les activités de la SGCI

L'activité principale de la SGCI consiste à accorder sa garantie à des crédits destinés d'une part à l'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation et d'autre part à la promotion immobilière.²

B- Les objectif du la SGCI

Etablissement financier par la banque d'Algérie, dont l'objectif principale est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires agréés par l'Etat, elle est aussi pour objectif :

- La promotion du système du financement de logement à moyen et long terme.
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire.
- Le prolongement de la maturité de la structure de taux d'intérêt octroyé par les banques.³

1-4-4 La Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique (SATIM)

Créée en 1995, la SATIM est une Société Par Actions (SPA), d'un capital social de 267 000 000,00 Dinars. Ses actionnaires sont les banques, à savoir : la BADR, BNA, BEA, CNEP-BANQUE, CNMA et la BARAKA BANQUE.

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

- La centrale des risques des ménages.
- Les transactions se rapportant à la monétique.
- La commande des chéquiers.⁴

¹ Société de garantie de l'immobilier, guide de SGCI, (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.fgcmpi.org.dz> (consulte le 06/08/2017).

² *Ibid.*

³ *Ibid.*

⁴ OUACHAM, Farida. *Op. cit.*, p.140.

1-4-5 La Société de Refinancement Hypothécaire

La SRH est une société par actions ayant le caractère d'établissement financier soumis à la réglementation bancaire en vigueur. Créée le 29 novembre 1997, elle est dotée d'un capital social de 3290 millions de Dinars intégralement souscrit et libéré. Ses actionnaires sont : le trésor public, les banques et les compagnies d'assurances publiques.¹

A- Les missions de La SRH

- Le soutien de la stratégie du gouvernement visant à développer l'intermédiation financière au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement.
- Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières.
- Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidités favorables.
- Prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires²

En remédiant à l'insuffisance de l'épargne longue orientée vers le financement du logement, cette société se donne également comme objectif à moyen terme la création d'un marché hypothécaire et la titrisation des prêts hypothécaires.

B- Conditions générales du refinancement

L'accord préalable de la banque d'Algérie des conditions de refinancement et des modalités de suivi des crédits financés, pour bénéficier du refinancement de la SRH, l'établissement financé doit remplir les conditions suivantes :

- Avoir la qualité de banque ou établissement financier agréé par la Banque d'Algérie.
- Disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvés par l'assemblée générale des actionnaires.
- Avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires jugé satisfaisant par la SRH.
- Toute demande de refinancement doit comprendre : le nom et l'adresse du demandeur,
- Le montant de refinancement demandé, les garanties fournis, ces dernières doivent être du premier rang.
- Les crédits octroyés, objet de la demande de refinancement doivent se porter sur : l'achat de logements neufs, construction d'une maison individuelle, extension ou rénovation d'une habitation.

¹ La société de refinancement hypothécaire. Modalité de refinancement (en ligne). (2011). Disponible sur : <http://www.srh-dz.org> (consulte le 02/07/2017).

² SADEG, Abdelkrim. Réglementation de l'activité bancaire. Tome 1. Algérie: Edition Dahleb, 2006, p.105.

- Le montant de refinancement demandé ne doit pas dépasser 80% de la valeur de la garantie fournie.
- La période d'amortissement maximale de ces prêts doit être de 30 ans. Le taux d'intérêts ne doit pas excéder trois (03) points du coût moyen des ressources.
- La SRH ne refinance que les crédits effectivement décaissés. Le décaissement doit être effectué dans un délai de deux (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la SRH et la banque.
- Les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la SRH qui a le droit de vérifier à tout moment leur existence matérielle.¹
- Le remboursement du capital et des intérêts dus seront payés mensuellement par les banques au profit de la SRH suivant un échéancier avec une période de différer de deux (02) mois. Comme garanties les banques affectent au profit de la SRH la subrogation des hypothèques de premier rang.
- Les portefeuilles sont refinancés sur la base d'un taux fixe de 8,5%. Selon les conditions de refinancement de cette société, les banques doivent prévoir une commission de 1,5% soit un taux de sortie de 10%.²

1-5 Les déterminants de la demande et de l'offre

La marche immobilière est le résultat de deux composantes principales à savoir l'offre et la demande, qui ne sont en fait que les transactions réalisées sur les actifs immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante.

1-5-1 Les déterminants de la demande

La demande dépend essentiellement des facteurs suivants :

A- Le facteur démographique

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

L'analyse de l'évolution démographique et sa répartition géographique permet de déterminer les besoins sociaux d'une nation, le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs.³

¹ La société de refinancement hypothécaire. Modalité de refinancement (en ligne). (2011).disponible sur :<http://www.srh-dz.org> (consulte le02/07/2017).

² BEKADA, Mohamed. *Op.cit.*, p.175-176.

³ OUACHAM, Farida. *Op.cit.*, p.140.

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

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement. Par ailleurs, on constate que le taux d'intérêt peut avoir deux effets :

- Un effet de levier, dans le cas d'une baisse des taux, qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire.
- Un effet de massue, dans le cas contraire, c'est à dire, une hausse des taux d'intérêts, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres financements.¹

1-5-2 Les déterminants de l'offre

L'offre dépend essentiellement des facteurs suivants :

A- Le coefficient d'occupation du sol et la production des logements

Les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments. Celles-ci sont imposées pour éviter l'anarchie, et pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilière.

D'autant plus, les constructions ne doivent répondre à certaines conditions concernant la qualité des matériaux utilisés, le volume des pièces...etc. L'analyse du volume de production de logements permet de déterminer non seulement les prix de cession dans le marché immobilier (l'offre) et les besoins constatés (la demande), mais aussi la vitesse de production.²

En Algérie, la production de logement est prise en charge par des promoteurs privés et publics. Elle se caractérise par une lenteur dans le cycle de production qui est systématiquement supérieur à une année, élargissant le temps de reprise de l'offre à la demande de logement.³

B- Le foncier urbain

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

A partir de l'année 1990, l'Etat a promulgué la loi n° 90.29 du 1er décembre 1990 portant aménagement et urbanisme qui a comme objectif de réglementer l'utilisation et la

¹ OUADAH REBRAB, Saliha. *Op.cit.*, p.5.

² *Ibid.*

³ *Ibid.*

gestion des sols urbanisables à travers les plans directeurs d'aménagement et d'urbanisme ainsi que les plans d'occupation des sols.¹

Actuellement, le système de contrôle de l'urbanisation est peu efficient et peu transparent, engendrant ainsi un développement excessif et non maîtrisé de nombreuses agglomérations qui entraînent une urbanisation anarchique.²

Depuis 1992, date de développement de la promotion immobilière, l'Etat a pu transférer 26 000 Hectares soit 10 000 parcelles de terrains urbains et selon le rapport du CNES 2003 l'Etat a transféré à partir de son portefeuille plus de 100 000 Hectares pour l'urbanisation.³

Section 2 : Le financement bancaire du marché immobilier

S'inscrivant dans cette démarche les banques sont sur le point de lancer des produits orientés vers le financement de l'immobilier, il s'agit principalement des produits ou formules suivantes :

- Les crédits à la promotion immobilière.
- Les crédits immobiliers aux particuliers pour l'achat d'un logement neuf.
- Les crédits aux particuliers pour l'auto construction.
- Les crédits pour réaménagement.
- Les crédits pour l'achat d'un logement de particulier à particulier.

2-1 Le promoteur immobilier

L'activité de promoteur immobilier constitue une profession réglementée au sens de la législation et de la réglementation en vigueur, dont l'exercice est exclusif de toute autre activité rémunérée. L'exercice de la profession de promoteur immobilier est soumis à l'obtention préalable d'un agrément, à l'inscription au registre de commerce et au tableau national des promoteurs immobiliers.

2-1-1 Définition du promoteur

Selon les textes juridiques, on considère comme promoteur immobilier : toute personne physique ou morale qui exerce les activités visées par l'article N°02 et 03 du Décret législatif n° 93- 03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière. A cet effet, le promoteur

¹ Ministère du commerce/ Guide du consommateur(en ligne). (2011).Disponible sur : <http://www.elmouwatin.dz/Credit-immobilier> (consulte le 16-07-2017).

² Ministère du commerce/ Guide du consommateur(en ligne). (2011).Disponible sur : <http://www.elmouwatin.dz/Credit-immobilier> (consulte le 16-07-2017).

³ Ministère du commerce/ Guide du consommateur(en ligne). (2011).Disponible sur : <http://www.elmouwatin.dz/Credit-immobilier> (consulte le 16-07-2017).

immobilier est la personne ou la société qui a l'initiative de la construction et en assure l'étude, le suivi des immeubles destinés à la vente ou à la location.¹

2-1-2 Les interlocuteurs du promoteur immobilier

L'opération immobilière fait intervenir de nombreux acteurs. Les effectifs et services du promoteur assurent généralement une animation et une coordination générales du projet, l'absence d'un seul de ces intervenants rend impossible la réalisation voir le déroulement du crédit immobilier.

A- Les banques

Sont des organismes qui gèrent dans leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds.

Elles distribuent des crédits.² « *Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières* ». ³

Un examen superficiel de la législation porte à croire que seules les banques et les établissements financiers peuvent consentir des prêts hypothécaires.

B- Sociétés d'assurance

L'assurance est un acte de prévoyance contre un certains risques ; c'est un acte par lequel une personne (physique ou morale) se garantit sur les sinistres possibles pouvant causer ou subir un dommage.

*«L'assurance est un contrat par lequel une personne (assureur) généralement une société spécialisée, dans le genre d'affaires s'engage à indemniser une personne (assuré) moyennant le versement d'une somme convenue appelée prime, de réalisation du risque, objet de contrat »*⁴

C- Société de garantie de crédit immobilier

L'activité principale de la SGCI consiste à fournir des garanties pour les prêts consentis par les institutions financières prêteuses, dans le cadre du crédit immobilier aux acquéreurs et aux promoteurs.⁵

¹ Décret législatif N° 93-03 du 01-03-93 relatif à l'activité immobilière. Journal officiel, n°32, 01/03/1993, p.4.

² PATAT. J.-P. Monnaie, institution financière et politique monétaire. Paris : Edition Economica, 1993, p. 33.

³ GARSNAUL. P. T. PRIANI.S. La banque fonctionnement et stratégie. Paris : Edition Economica, 1997, p.28.

⁴ MARCHAL.J., POULON.F. Monnaie et crédit dans l'économie française. Paris : Edition Economica, 1998, p. 138.

⁵ MEGROUS, Mohamed-Nadjib. Essai d'analyse des déterminants de l'évolution des crédits hypothécaires. Mémoire de master en Sciences économiques, Monnaie Banque et Environnement International, Bejaïa : Université Abderahmen MIRA de Bejaia, 2013, p.51.

D- La Société de Refinancement Hypothécaire (La SRH)

Le rôle principal de la SRH porte sur le financement des portefeuilles de crédits hypothécaires octroyés aux ménages par les banques et établissements financiers dans un système de financement de logement à moyen et à long terme.¹

E- Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (F. G. C.M.P.I)

Le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire délivré par le FGCMPI dénommée «attestation de garantie » qui doit être annexée au contrat de vente sur plans.²

F- Caisse Nationale du Logement (CNL)

Établissement financier public spécialisé, la CNL a pour mission principale de :

- Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de promotion du logement à caractère social, de loyers de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti.
- Le promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la recherche et la mobilisation de différentes sources de financement.
- Instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion des aides directes et les autres financements destinés à l'habitat.³

G- Refinancement par voie d'acquisition de créances hypothécaires

L'achat de bloc de créances est une opération difficile à réaliser dans le contexte législatif actuel suivant l'article 241 du code civil Algérien, la cession n'est opposable aux tiers en général et à l'emprunteur lui-même que si celui-ci l'accepte. Elle emporte cession de l'hypothèque accessoire (art 243 du code civil) mais elle doit alors être inscrite pour fins de publicité (art 904 Cc) et cette inscription (devant, pour chaque immeuble hypothéqué, faire l'objet d'une mention en marge de l'inscription originaire) devient une condition d'opposabilité de la cession aux tiers.

Cette procédure, adaptée aux situations où une seule créance est cédée, devient très lourde lorsqu'un bloc de créances est visé.

¹ TOUALBIA.S. rencontre nationale banques/ opérateurs économiques « les financements bancaires et le leasing ». Revue trimestrielle BNA finance, octobre, décembre 2002, n° 02, p.18.

² MESSAHEL, Noureddine. L'Economie du logement en Algérie. Thèse de doctorat, sciences économiques, Sétif ; Université de Sétif, 2014, p.265.

³ Ministère de l'habitat et de l'urbanisme.la caisse notionnel du logement (en ligne). (2017).Disponible sur :<http://www.cnl.gov.dz/> (consulte le02/08/2017).

Il faut noter que le code de l'enregistrement (ministre des finances direction générale des impôts) prévoit à son article 225 qu'un droit de 5% du montant en capital de la créance est payable en cas de cession à titre onéreux.¹

H- Les notaires

Le notaire est un officier ministériel chargé d'établir et de conserver les conventions entre particuliers, auxquelles il confère un caractère d'authenticité.

Les notaires jouent un rôle principal dans l'immobilier, leur formation juridique (notamment depuis peu, publication d'un périodique à caractère professionnel réseau internet), assurant la population de la qualité de leurs services.

La législation assure un quasi-monopole de l'aspect juridique des transactions immobilières, ce qui ne peut que contribuer à la mise en place et au développement d'un système immobilier de qualité.²

I- Les géomètres experts fonciers

Les géomètres regroupés en association professionnelle depuis 1995 (comptant un conseil régional ouest, centre et est) seraient au nombre de 325 en Algérie. Le mesurage de terrains, l'élaboration de plans de terrains avec un plan des constructions constituent l'essentiel du géomètre qui de plus, deviendrait avec l'expérience un expert d'évaluation d'immeubles.

Il faut noter que l'équivalent du «certificat de localisation » (qui dans certaines juridictions comporte un plan de lot avec implant et un rapport écrit faisant état des dimensions, des servitudes et de la conformité de l'immeuble avec la réglementation) ne semble pas exister ou se pratiquer en Algérie.³

J- Les architectes

Les architectes jouent un rôle important dans l'évaluation des immeubles et à ce dernier titre, semble-t-il, se regroupe à l'intérieur de l'union des architectes experts. «*L'architecte est une personne dont le métier est de dessiner des plans de construction et d'en contrôler la mise en œuvre* ». ⁴ L'intervention d'un architecte est essentielle pour l'obtention d'un permis de construction, même s'il s'agit d'auto construction.

¹ MEGROUS, Mohamed-Nadjib .Op. cit., p.52.

² Loi n° 06-02 portant organisation de la profession de notaire .journal officiel, n°15, 20 /02/2006, p.5.

³ RABAH, Mohammed. La profession de géomètre expert foncier. Textes et défis, conseil régional d'Oran, 28avril 2016.

⁴ ZEVI, Bruno. Apprendre à voir l'architecture .France : Edition de Minuit, Octobre 2013, p.15-16.

Dans cette fonction, ils paraissent avoir les géomètres experts fonciers comme concurrent, un architecte peut demander à un tribunal de le placer sur une liste d'experts évaluateurs apurés de ce tribunal.¹

K-Agences immobilières

Les agences immobilières, qui agissent comme intermédiaires rémunérés entre un vendeur et un client, seraient les mieux renseignées sur la valeur au marché et les coûts réels payés pour les immeubles, lors de transactions immobilières.

Toutefois, les agences immobilières ne joueraient pas en Algérie un rôle qu'elles jouent dans d'autres pays, diffusion publique d'information sur les prix payés pour l'acquisition d'immeubles sur le marché secondaire, statistiques sur les prix moyens par quartier, statistiques sur les augmentations ou diminutions de prix et pronostiques, sur les tendances du marché de l'immobilier.²

L-Huissiers

Huissier, officier ministériel chargé d'effectuer des constats, de signifier des actes judiciaires et extrajudiciaires, et de faire exécuter les actes publics. Le candidat à la profession d'huissier doit être de nationalité Algérienne, avoir obtenu une maîtrise de droit, ou son équivalent, et avoir fait un stage d'une durée d'au moins deux ans dans une étude d'huissier.³

M- Les entreprises de constructions, les fournisseurs, les corps de métier

Dans la pratique, les sous-traitants et les fournisseurs de matériaux se font payer comptant sur fourniture des services ou sur livraison des biens et ils ne s'accordent pas de crédit à l'entrepreneur ou au maître d'ouvrage. Ceux-ci doivent donc supporter le coût des travaux avec leurs fonds propres ou avec des avances sur crédit bancaire ou en certains cas, par des versements payés par les acquéreurs en réduction du prix d'acquisition du logement en construction.⁴

2-2 Crédits à la promotion immobilière

Le crédit à la promotion immobilière est le concours financier mis en place par une banque et destiné à la réalisation d'une ou plusieurs opérations entrant dans le cadre de l'activité de promotion immobilière.

¹ Encyclopédie architecture (en ligne). (2017). Disponible sur : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Architecte> (consulte le 02/07/2017).

² Internaute, Dictionnaire français (En ligne). (2013). Disponible sur : <https://www.linternaute.com> (consulte le 10/07/2017).

³ Loi n° 06-03 portant organisation de la profession d'huissier de justice. Journal officiel, n°15, 20 /02/2006, p.2.

⁴ Encyclopédie, Métiers du bâtiment (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Architecte> (consulte le 10/07/2017).

Deux formules sont proposées aux promoteurs :

- Opération sans réservation (vente de logements finis) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport) et la banque (crédit).
- Opération avec réservation (vente sur plan) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport), la banque et les réservataires (avances).¹

2-2-1 Les principes de financement de la promotion immobilière

Le crédit à la promotion immobilière n'est pas tout à fait nouveau, mais il a été adapté à la situation actuelle en fonction des dispositions de la nouvelle loi, et de l'expérience vécue par certaines banques, et parmi ces principes on peut citer :

A- La quotité de financement

A l'effet de susciter l'émergence de véritables promoteurs investisseurs et permettre aux banques de mieux gérer leur risque et démultiplier leurs interventions financières, le montant du crédit immobilier est limité à un maximum du coût global du projet. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par le recours réduit au financement bancaire.²

B- La durée du financement

Compte tenu de la relation directe entre le coût du logement et les délais de réalisation. La durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limitée par la durée de réalisation du projet.³

C- La mobilisation du crédit

La mobilisation des différentes utilisations s'effectue sur la base d'un planning de réalisation et de décaissement établi et signé par le promoteur. Chaque tranche de crédit utilisée est matérialisée par un billet à ordre souscrit par le client comportant une échéance commune qui coïncide avec la date prévisionnelle de livraison des logements. Ce billet permettra à la banque de se refinancer auprès de la banque d'Algérie et de reconstituer sa trésorerie.⁴

¹ PETIT, François. Guide de l'urbanisme, de la construction de la promotion immobilière. France : Edition Gal, 2004, P.83

² NIZAR, Fassi. Crédit promoteur et financement d'un programme de promotion immobilière (en ligne). ,2016. Disponible sur : <http://www.djazairress.com>(consulte le 17/08/2017).

³ *Ibid.*

⁴ Article 17 de règlement n°05 du 19 fevrier2015 relative aux opérations d'escompte d'effet publique, de réescompte d'effet privé, d'avance et de crédit aux banques et établissements financières (en ligne). p.1. www.bank-of-algeria.dz/html/legist2016.htm (consulte le 14/08/2017).

2-2-2 Les différentes formules relatives au crédit

La mise en vente, par un promoteur immobilier, d'un bien immobilier construit ou d'un immeuble ou fraction d'immeuble à construire ou en cours de construction doit faire l'objet d'un contrat dûment établi en la forme authentique conformément aux dispositions législatives et réglementaires, et les formules du crédit sont reliées aux types des biens à vendre.

A- Opération sans réservataires

L'apport du promoteur doit se situer autour de 40% minimum du coût du projet (terrain et études comprises), la différence soit 60% maximum du coût du projet, est financée quant à elle sur concours bancaires.¹

B- Opération avec réservataires (vente sur plans)

L'apport du promoteur doit être de 20% au minimum y compris le prix du terrain et le coût des études.

Il est exigé au promoteur, de constituer dans ce cas une liste de réservations pour moins des logements avec un apport de 20% pour chacun d'eux.

Dans ce cas la banque peut être amenée à financer jusqu'à 70% du coût de l'opération.²

2-3 Crédits immobiliers aux particuliers

Si le particulier peut disposer de ressources suffisantes pour assurer ses besoins, il arrive fréquemment que ses disponibilités du moment l'empêchent d'envisager la réalisation d'une opération.

Pour cela, il peut se tourner vers son banquier qui va l'aider à faire face à différents besoins : difficultés passagères de trésorerie, dépenses exceptionnelles, dépenses d'équipements ou investissements immobiliers.

2-3-1 Définition du crédit immobilier au particulier

Le crédit immobilier est un crédit à long terme d'une durée maximal de 30ans. Il est destiné au financement de la réalisation d'un projet tel que l'achat d'un logement, un terrain ou construire un immeuble, nous pouvons dire que le crédit hypothécaire est un crédit qui est garantie par une hypothèque ou une inscription hypothécaire sur un bien immobilier.

Les prêts hypothécaires sont constitués des crédits destinés à :

- L'accession « achat d'un logement ».

¹ Décret législatif N° 93-03 du 01-03-93 relatif à l'activité immobilière. Journal officiel, n°32, 01/03/1993, p.3.

² *Ibid.* p.3.

- A la construction «d'une habitation ou sur élévation, extension ».
- Achat de terrain.
- Aménagement d'une habitation.¹

2-3-2 Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

Les crédits immobiliers aux particuliers ont des caractéristiques bien définies telles que : leur durabilité, leur amortissement, leur quotité de financement...

A- C'est un crédit amortissable

En clair, le taux est fixé dès le début, l'emprunteur rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques tout au long du prêt. Il reçoit à la souscription un plan d'amortissement, c'est-à-dire un tableau dans lequel sont indiqués le montant et la durée des mensualités.²

B- Encadrent le crédit immobilier

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

Le taux est fixe, laissé à la liberté de la banque ou de l'établissement financier, mais ne doit pas dépasser un « taux excessif » défini et mis à jour par la banque d'Algérie. Actuellement, il est entre 6,5% et 7,5% La CNEP-Banque est le principal établissement financier spécialisé dans le financement du logement des particuliers, mais toutes les banques, publiques ou privées, peuvent proposer un crédit immobilier.

Elles passent des partenariats avec des compagnies d'assurances, publiques ou privées, algériennes ou étrangères, afin de proposer en même temps le prêt et l'assurance emprunteur.³

C- Les conditions d'attribution

Les conditions pour obtenir un prêt immobilier sont à peu près toujours les mêmes, sauf pour les catégories de prêts aidés qui répondent à des conditions spécifiques (catégorie sociale ou professionnelle).

¹ BERKAL, Safia. Les relations banque entreprise publique. Mémoire de Magister en sciences économiques, Gestion des entreprises, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou, 2012, p.34.

² Ministère du commerce/Guide du consommateur (en ligne). (2011). Disponible sur : <http://www.elmouwatine.dz/Credit-immobilier> (consulté le 16-07-2017).

³ MESSAHEL, Noureddine. *Op.cit.*, p.261-262.

a) Montant maximum de l'emprunt

90%. L'emprunteur doit apporter les 10% complémentaires (sauf pour le prêt jeune de la CNEP-Banque qui finance 100 % du montant d'acquisition du bien).¹

b) Taux d'endettement limité

Il ne doit pas dépasser en moyenne 30 à 40% des revenus de l'emprunteur ou du ménage s'il y a deux co-emprunteurs. Durée maximum du crédit 30 ans voire 40 ans.²

c) Solvabilité

Avoir des revenus suffisants, permanents et réguliers. Si l'emprunteur n'est pas assez solvable, il peut demander l'aide d'un co-emprunteur, ou une caution solidaire (uniquement familiale).

Les épargnants qui ont un livret d'épargne logement ou un compte à terme dans la banque bénéficient de conditions de taux plus favorables.³

d) La caution

La caution, quand elle est « solidaire », est engagée au même titre que l'emprunteur principal, la banque peut s'adresser directement à elle pour le remboursement du prêt même si l'emprunteur principal n'est pas défaillant.⁴

2-3-4 Les crédits à la construction

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

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

¹ Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 04/07/2010, p.9.

² L'article 109 de l'ordonnance n° 09-01 du 29 Rajeb 1430 correspondant au 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009, complété par l'article 75 de la loi n° 09-09 du 13 Moharrem 1431 correspondant au 30 décembre 2009 portant loi de finances pour 2010, journal officiel, n°17, 14/03/2010, p.4.

³ Ministère du commerce /Guide du consommateur (en ligne). (2011). Disponible sur : [http://www.elmouwatin.dz/Credit-immobilier \(consulte le17-07-2017\)](http://www.elmouwatin.dz/Credit-immobilier (consulte le17-07-2017)).

⁴ DELEBECQUE, Philippe., GERMAIN, Michel. Traité de Droit Commercial, Tome 2. Editions L.G.D.J (Librairie générale de droit et de jurisprudence). 2004, p. 412.

Cette dernière formule de prêt à la construction est très délicate et son bon déroulement dépend fortement de la compréhension du fonctionnement d'une coopérative immobilière.¹

2-3-4-1 Coopérative immobilière

Avant de définir une coopérative immobilière nous devons définir le concept général qui est celui de la coopération, nous entendons par une coopération une méthode d'action par laquelle des personnes solidairement regroupées cherchent volontairement et librement à satisfaire un besoin de consommation.

A- Définition

Régie par les dispositions de l'ordonnance n° 76-92, la coopérative immobilière est une société civile à personnel et capital variable, ayant pour but essentiel de promouvoir l'accèsion à la propriété du logement familial.²

B- Objet

Aux termes de l'alinéa 02 de l'article 02 de l'ordonnance susmentionnée la coopérative immobilière a pour objet :

- La construction, ou le cas échéant, l'acquisition auprès d'un office de promotion et de gestion immobilière d'ensembles immobiliers à usage principal d'habitation. Composés d'immeubles collectifs ou de maisons individuelles avec éventuellement les services communs y afférents, pour être divisés en fractions attribués en copropriété ou en location attribution aux associés.
- Gestion et entretien des parties communes des immeubles ou des ensembles immobiliers ainsi divisés.

Elle peut à cet effet :

- Contracter tout emprunt et consentir aux prêteurs toutes sûretés sur les biens sociaux.
- Faire toutes opérations utiles à la réalisation de l'objet social avec le maximum d'économie au bénéfice des sociétaires.³

2-3-5 Crédits immobiliers pour l'achat d'un logement

Ces crédits consistent au concours financiers accordés par la banque au particulier dans le but de :

- L'achat d'un logement achevé ou en cours de réalisation auprès d'un particulier.

¹ BENMESSAOUD, Sofiane. Les garanties des crédits bancaires .Mémoire de magister en droit comparé des affaires, Oran : Université d'Oran, 2013, p .12.

² ABBAS, Hocine. *Op.cit.*, p.33.

³ *Ibid.*

- L'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier.
- L'achat d'un logement selon la formule de la « vente sur plans ».

La formule de Ventes Sur Plans (VSP) offre de nombreux avantages aux différentes parties (banques, futurs acquéreurs, promoteurs), si elle est bien appliquée en suivant la réglementation en la matière. La vente sur plans constitue un produit leader en matière de sécurité pour toutes les parties.¹

2-3-5-1 La vente sur plans

Il s'agit d'un contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes, les constructions à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux.

A- Définition

La Vente Sur Plans (VSP) est un nouveau produit et est régie par les décrets : législatif n° 93-03 du 01-03-1993 relatif à l'activité immobilière et exécutif n° 94-85 du 07-03-1994 relatif au modèle du contrat VSP.

C'est un mode de vente qui permet au promoteur de vendre le bien en question avant que celui-ci ne soit achevé, c'est-à-dire pendant qu'il est en cours de réalisation. Cette technique a été introduite par le décret législatif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993, relatif à l'activité immobilière où il stipule dans son article 09 que : « *sous réserve de présenter des garanties techniques et financières suffisantes... un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement.* »

Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de Vente Sur Plans (VSP).

Pour garantir le bon déroulement de cette opération, il a été créé par le décret n° 97-58 du 03-11-1997, le FGCMP

Le FGCMP est un partenaire au service :

- De l'acquéreur : il garantit les avances faites au promoteur, (protection) ;
- Du promoteur : il lui offre « une caution » et peut ainsi utiliser légalement les avances des acquéreurs, (encadrement de son activité) ;

¹ Ministère du commerce /Guide du consommateur (en ligne). (2011). Disponible sur : <http://www.elmouwatin.dz/Credit-immobilier> (consulté le 10-07-2017).

- De la banque : il lui permet d'intervenir dans un dispositif sécurisant, (diminution et limitation du risque crédit).¹

B- Le contrat VSP

Le contrat VSP qui est régi par le décret exécutif n° 94-58 du 07-03-1994 relatif au modèle du contrat VSP.

Il est lui-même un acte de vente établi par document notaire, et doit être conforme, sous peine de nullité au modèle fixé par le décret susmentionné. Il est soumis aux formalités légales d'enregistrement et de publication.

Il doit à peine de nullité comporté outre les formalités habituelles :

- Les éléments justificatifs de l'obtention des autorisations de construire prévus par la réglementation en vigueur.
- La description et la consistance de l'immeuble ou fraction d'immeuble vendu.
- Le délai de livraison et les pénalités de retard y afférentes en cas de non-respect.
- Le prix prévisionnel et les modalités de sa révision éventuelle.
- Les conditions et modalités de paiement.²
- L'attestation de garantie auprès du FGCMPI, obligatoirement annexée au contrat de vente.
- La signature d'un contrat VSP implique les conséquences suivantes :
 - L'acquéreur devient propriétaire du sol et des constructions déjà édifiées par le promoteur, il s'engage à payer le prix au fur et à mesure de l'avancement des travaux.³

C- Les avantages de la vente sur plans

Pour l'acquéreur : cette technique lui permet :

- Etre déjà propriétaire du bien acheté à un prix moins cher.
- Personnaliser le bien qu'il veut acheter et le réceptionné à une date déterminée.
- Rassembler les montants nécessaires durant la période de construction.
- Les paiements effectués sont garantis par le FGCMPI.⁴

Pour le promoteur : la VSP lui présente deux (02) avantages qui sont :

- L'assurance que le bien qu'il va réaliser sera vendu et donc pas de problème de mévente.

¹ CHOUGUIAT .A .Etude des mécanismes de production de logement en Algérie. Mémoire de magister, Urbanisme, Constantine : Université de Constantine, 2001, p.35.

² ABBAS, Hocine. *Op.cit.* p.28.

³ *Ibid.* p. 34.

⁴ RIFI, Chems Sabah. *Op.cit.*, p.35.

-Possibilité d'utilisation des fonds payés par les acquéreurs pour la réalisation du bien en question et donc il aura moins de recours au crédit bancaire. Ce ci réduira le coût de revient du logement, par conséquence son prix de cession.¹

Pour la banque : dans cette technique la banque tire son intérêt du fait qu'elle intervient dans un environnement sécurisé et dans le cadre d'un financement triangulaire, (banque, promoteur, acquéreur), où le risque est partagé entre trois (03) intervenants.²

Conclusion

L'étude de la situation de l'immobilier en Algérie nous a donné une idée sur la problématique du logement qui a prévalu dans les politiques publiques suivies depuis l'indépendance, la politique des pouvoirs publics en Algérie en faveur de l'accession à la propriété apparaît comme une réponse à des aspirations naturelles de toutes les catégories de populations. Hors, le désir de possession de la « *demeure* » n'a pas l'universalité qu'on lui accorde et les voies par lesquelles ce désir se satisfait subi une profonde mutation, le lien entre la maison et l'héritage s'est affaibli.

La forte demande de logements demeure la principale préoccupation de l'Etat afin de contrecarrer cette préoccupation, l'Etat a autorisé les banques commerciales l'accès au domaine du financement immobilier par leur participation au développement local qui sont devenues par la suite facteur essentiel dans le financement de logements.

L'objectif de cette étude était de sillonner les méthodes suivies par les banques pour le financement du secteur de l'immobilier, les intérêts appliqués ainsi que les critères permettant l'obtention du crédit.

La décision prise par l'Etat concrétisée par "le soutien", consiste à réduire les taux d'intérêts et faciliter l'acquisition de logements au sud du pays et les hauts plateaux, La décision de l'Etat a permis également de démontrer ses efforts quant à l'aide octroyé aux jeunes à travers l'instauration de crédits à taux d'intérêts très faible financé à 100% et qui donne une grande importance au problème de financement dans l'immobilier, ainsi les méthodes prise par l'Etat pouvez éliminer le problème du logement en Algérie et ce phénomène dans le volume de financement immobilier par les banques commerciales algériennes.

¹ *Ibid.* p.36.

² *Ibid.* p.36.

Introduction

L'héritage historique de l'Algérie constitue un déterminant du système financier algérien plus précisément du système bancaire. Ces institutions financières ont été créées à partir d'un amalgame d'établissements bancaires étrangers avec une conception et des modes d'opérations adoptés à des méthodes et des économies européennes plus exactement françaises.

Toutes les institutions financières se sont formées et développées avec une philosophie, une organisation, des modes d'opérations et des critères de crédit mal adoptés aux besoins et aux caractéristiques d'un système économique centralisé et dont les objectifs sont essentiellement sociaux.

Un système bancaire est un ensemble de banques, et d'établissements financiers et d'une banque centrale, qui entretiennent des relations financières de créances et d'engagements les uns vis-à-vis des autres aussi que vis-à-vis des agents non financiers.

Le système bancaire national connaît une diversification relative des participants et parmi ses participants nous citons :

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance « CNEP- Banque » et la Banque de Développement Local « BDL »

Dans ce chapitre nous commençons par la présentation des deux banques qui pratiquent ce type de crédit à savoir la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance « CNEP- Banque », la Banque de Développement Local « BDL ».

Section1 : Présentation de la CNEP-BANQUE

La CNEP-Banque est spécialisée dans la collecte des ressources auprès des ménages, et dans le financement de l'immobilier par le biais de l'octroi du crédit immobilier aux épargnants, et non épargnants, en leurs offrant un répertoire élargis de produits selon la réglementation, et leurs volontés.

1-1 La création de la CNEP

La Caisse Nationale d'Épargne, et de Prévoyance fut créée par la loi N°64-227 du 10 Aout 1964 de la jonction de la Caisse de Solidarité Des Communes d'Algérie (CSDCA), avec pour mission la mobilisation et la collecte de l'épargne.

La loi N° 64-227 a définie à la CNEP les missions suivantes :

- Collecte de l'épargne des ménages.
- Octroi du crédit aux collectivités locales.

1-2 Historique de la CNEP

Durant la période s'étalant de 1964 à 1970, le réseau CNEP est constitué principalement des points de collectes, implantés dans le réseau poste et télécommunication, et partiellement au niveau des rares agences existantes à cette époque. Son rôle principal est la collecte de l'épargne sur livret, l'octroi du crédit (prêt social), au profit des agents des collectivités locales, et enfin les prêts sociaux hypothécaires.

La CNEP a connu un élargissement de son activité à partir de 1971, en instituant le système d'épargne logement, suite à l'arrêté du 19 février 1971, qui liait l'épargne à la perspective d'acquérir un logement. Vers la fin de l'année 1975, au cours de laquelle furent vendus les premiers logements au profit des titulaires de livrets épargnent.

Au cours des années 1980, de nouvelles formes de financement furent adoptées par la CNEP tels que les crédits aux particuliers pour la construction des logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit des épargnants.

A partir de 1988, la CNEP a entrepris une politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs des coopératives de services et de transporteurs.¹

¹ Document interne de la CNEP banque

De 1990-1997 l'Etat a connu des difficultés budgétaires, et a assigné à la CNEP la tâche de financer les logements sociaux durant l'année 90 à titre provisoire qui a durée 6mois.

La CNEP change son statut pour devenir une banque « CNEP-Banque », le 06 avril 1997 conformément à l'agrément N° 01-97, devenue une Société Par Actions (SPA), qui compte à son actif 46.000.000.000 DZD, son siège social se situe à : 42, rue Khelifa Boukhalfa, Alger. La société à présent dispose de tous les droits d'exercer, et de commercialiser toutes les opérations conférées à une banque, conformément à la loi relative à la monnaie, et au crédit à l'exception des opérations du commerce extérieur.

- Limité à l'habitat, l'AGE du 31 mai 2005, a permis à la CNEP-Banque d'étendre son domaine d'implication à celui beaucoup plus vaste de l'immobilier, en lui permettant d'accroître son champ d'intervention dans le financement des infrastructures, et des activités liées à la construction, notamment pour la réalisation des biens immobiliers à usages administratifs, professionnels, industriels, et les infrastructures de santé, éducatives, hôtelières, sportives, et culturelles.
- L'AGO du 17 juillet 2008 relative au positionnement de la banque décide d'autoriser un certain nombre d'opérations de financement, d'élargir de plus en plus son domaine d'intervention, et d'offrir plus de choix de financement pour les particuliers, que pour les promoteurs, ainsi que pour les entreprises.

1-3 L'organisation générale des structures de la CNEP-Banque

Vu que la CNEP-Banque est une société par actions, cette dernière est dotée d'une assemblée générale, d'un conseil d'administration, son contrôle est assuré par deux commissaires aux comptes. La décision réglementaire N° 78-95 du 25 Novembre 1995 a fixé cette organisation, ou nous distinguons trois (03) paliers, comme suit :

1-3-1 Les structures centrales

L'autorité du Président Directeur Général (PDG) s'exerce par l'intermédiaire de sept (7) Directeurs Généraux Adjointes (DGA) à savoir le développement, administration, crédit, système d'information, finances et comptabilité, et risque. Ses organes de gestion centraux ont pour mission de diriger les fonctions importantes de la banque, chaque une de ses DGA à son domaine d'intervention, avec un suivi, une coordination, et une assistance des activités des 24 directions centrales placées sous leur autorité.¹

¹ Document interne CNEP-Banque.

1-3-2 Les directions régionales d'exploitation

Les directions régionales d'exploitation, appelées aussi « directions du réseau », sont au nombre de 14 directions, elles constituent l'intermédiaire des agences avec les directions du siège, comme elles sont chargées d'encadrer, et de soutenir les activités commerciales, et administratives des agences.

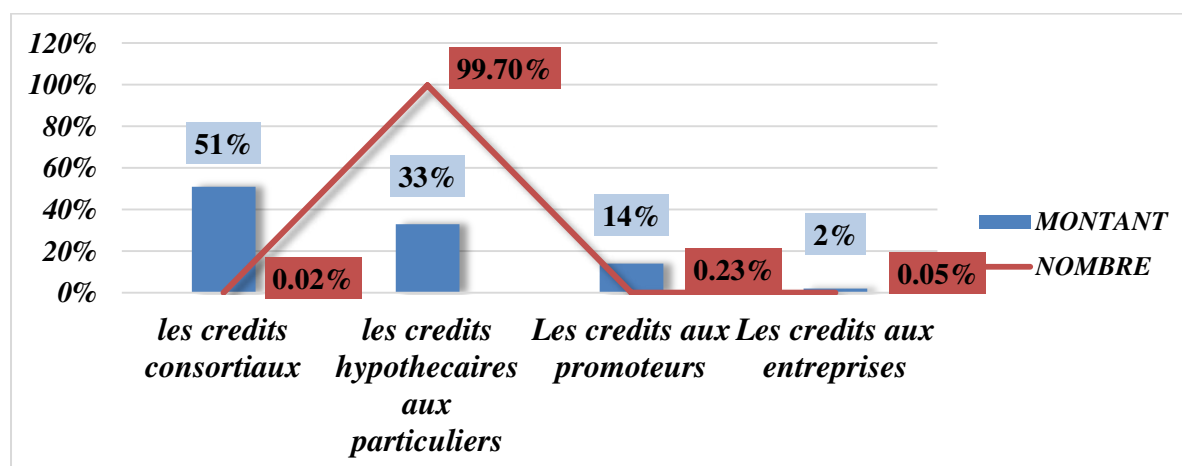
1-3-3 Les agences commerciales

Un nombre de 217 agences, constitue le réseau d'agences d'exploitation implantées à travers l'ensemble du territoire nationale, qui représente l'un des plus grands réseaux d'exploitation dans l'espace bancaire algérien.

1-4 La répartition du portefeuille global de la CNEP-Banque

Pour bien comprendre, et appréhender ce qui a fait que la CNEP-Banque se positionne en tête des autres banques dans le domaine de l'immobilier, il y a lieu de présenter la répartition de son portefeuille sur l'ensemble des types de crédits accordés, ainsi que la concentration de son activité.¹

Figure N°01 : Les engagements par types de crédit au 31 décembre 2015.



Source : Direction des Etudes, CNEP-Banque.

Notre graphique représente les engagements de la CNEP-Banque par types de crédit au 31 décembre 2015, selon le montant, et le nombre d'engagements.

Nous constatons que les crédits consortiaux se positionnent en tête du classement en termes des montants de financement accordés à la clientèle, avec plus de la moitié de

¹ Document interne CNEP-Banque.

l'ensemble d'engagements soit 51%, bien que le nombre d'engagement soient insignifiant avec 0.017%, se caractérisent du fait par la lourdeur de leurs financements.¹

Les crédits hypothécaires accordés aux particuliers quant à eux occupent la deuxième place avec 33% en termes des montants d'engagements totaux, alors qu'en termes de nombres ses derniers représentent 99.70 % de nombres de crédits octroyés à l'ensemble de la clientèle constituant du fait l'activité principale de notre institution avec. Ses crédits se distinguent par leurs très longues maturités.

S'agissant des crédits aux promoteurs, notre banque enregistre une faible portion avec seulement 14% du total engagement, représentant en terme de nombre 0.23%. Un nombre peu satisfaisant qui s'explique surtout par l'offre progressive des logements publics.

En dernière marche, on trouve les crédits accordés pour les entreprises seulement 2%, sur l'ensemble d'engagements, comptant un nombre de 0.017% sur le total crédit en décembre 2015.

1-5 Evolution des crédits immobiliers à l'accession

Les crédits aux particuliers constituent l'activité principale de la CNEP-Banque, vu le nombre très important que constitue cette catégorie dans le portefeuille global de notre institution. Pour mieux assimilé l'évolution de cette catégorie, nous nous sommes appuyées sur les données ci-dessous

Tableau N°01 : évolution des crédits aux particuliers.

Pour les montants U : Millions DZD

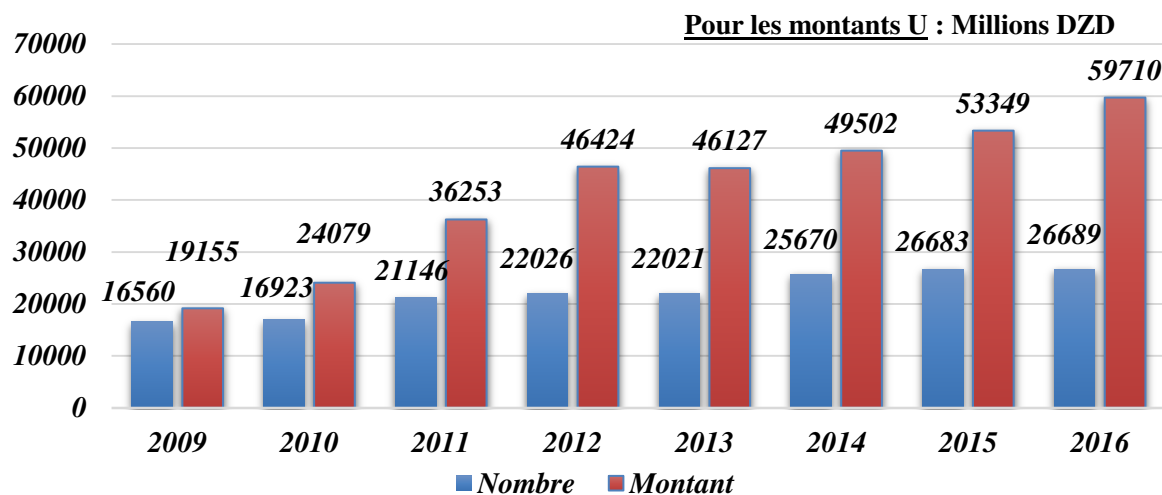
Année	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nombre	16560	16923	21146	22026	22021	25670	26683	26689
Montant	19155	24079	36253	46424	46127	49502	53349	59710

Source : Direction du Crédit aux Particuliers, CNEP-Banque.

¹Document interne CNEP-Banque.

Pour mieux interpréter les chiffres du tableau, nous avons transcrit ses derniers dans un histogramme représentatif suivant

Figure N°02 : Evolution des engagements des crédits immobiliers aux particuliers.



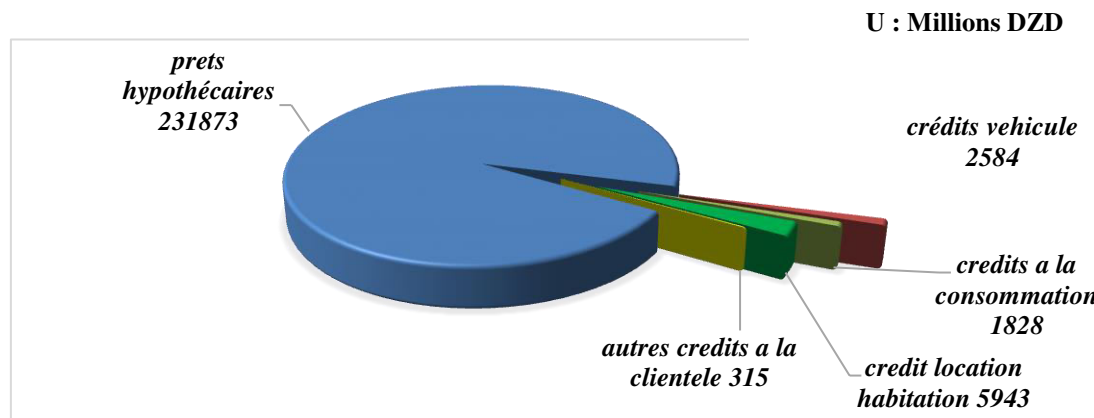
Source : Direction du Crédit aux Particuliers, CNEP-Banque

Comme l'on constate le volume des crédits aux particuliers est en tendance haussière, passant d'un montant de 19155 millions DZD en 2009, jusqu'à 59710 millions en l'an 2016, ce qui explique l'évolution très importante dans cette catégorie de crédit.

Comme les statistiques nous le révèlent, la CNEP-Banque continue à progresser, et à gagner du terrain sur ses concurrents en enregistrant une hausse significative chaque année du nombre, comme du montant des crédits octroyés aux particuliers.¹

La part des différents types de crédits accordés aux particuliers

Figure N°03 : Les parts des différents types de crédits aux particuliers au 31/12/2015.



Source : Direction des Etudes, CNEP-Banque.

¹ Document interne CNEP-Banque.

Le secteur représente la répartition des différentes catégories de crédits offert aux particuliers, sur lequel on aperçoit une domination parfaite des prêts hypothécaires enregistrant une part de 95,6% du totale crédits aux particuliers, suivis en seconde position des crédits location-habitation avec une cote de 02,45%. Les crédits véhicules, et les crédits à la consommation occupent la troisième, et la quatrième place avec 1,07%, et 0.75% successivement. Le reste des crédits ferme la marche avec 0.13%.

1-6 Evolution des crédits immobiliers à la production

Occupant la troisième position dans le portefeuille globale de la CNEP-Banque en termes de montant d’engagement. Le financement de la promotion immobilière constitue un palier très sensible tant par le montant très important du gain généré par ce crédit, que par l’implication d’autres intervenants, s’agissant spécialement des acquéreurs sollicitant encore une fois d’autres crédits auprès de notre banque pour l’achat de ses logements. Nous présenterons de ce qui suit l’évolution de cette catégorie de crédit à travers les années. ¹

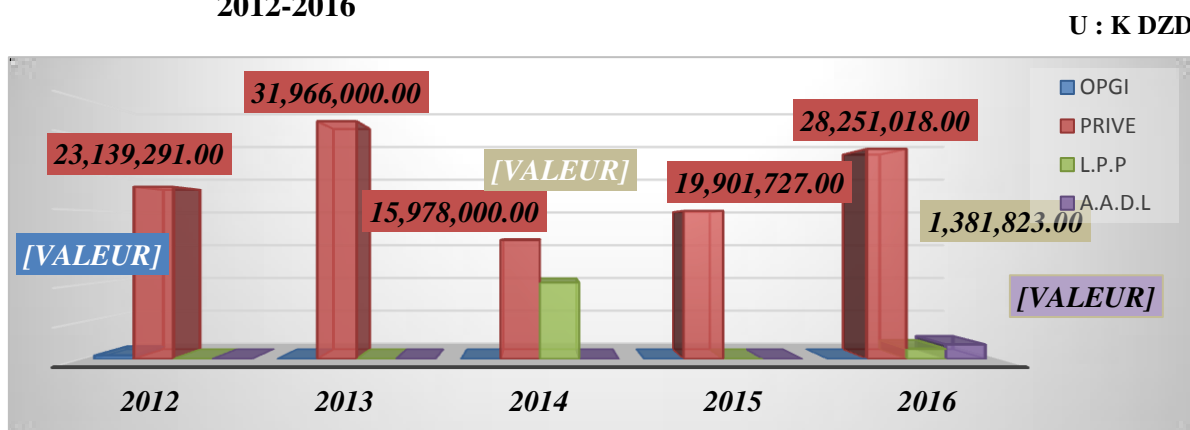
Tableau N° 02 : Etat d’engagements accordés aux promoteurs de 2012-2016

U : K DZD

	2012	2013	2014	2015	2016	Cumul
OPGI	470 802,00	-	-	-	-	470 802,00
PRIVE	23 139 291,00	31 966 000,00	15 978 000,00	19 901 727,00	28 251 018,00	19 236 036,00
L.P.P	-	-	10 291 000,00	-	1 381 823,00	11 672 823,00
A.A.D.L	-	-	-	-	1 968 244,00	1 968 244,00
TOTAL GENERAL	23 610 093,00	31 966 000,00	26 269 000,00	19 901 727,00	31 601 085,00	133 347 905,00

Source : Direction de financement des Promoteurs, CNEP-Banque.

Figure N° 04 : La répartition des engagements accordés aux différents promoteurs de 2012-2016



Source : Direction de financement des Promoteurs, CNEP-Banque.

¹ Document interne CNEP-Banque.

D'après le graphique ci-dessus, on constate que la CNEP-Banque s'échange avec un nombre considérable de promoteurs immobiliers qu'ils soient publics, ou bien privés. On remarque par ailleurs que la CNEP-Banque finance de plus en plus les promotions immobilières notamment le secteur privé, en leurs facilitant les modalités d'octroi de crédit, et en leurs offrant les conditions les plus adaptées.

A travers les cinq (05) années étudiées, on remarque que le secteur privé domine l'ensemble des autres intervenants, atteignant en 2013 la barre des 31.966.000 KDZD des totales engagements accordés, et de l'autre côté, on enregistre le montant le plus faible pour l'année suivante avec seulement 15.978.000 KDZD.

Les engagements accordés aux L.P.P remportent la deuxième place, avec deux crédits accordés, le premier en 2014 d'un montant de 10.291.000 KDZD, suivi d'un deuxième accordé en 2016 à la hauteur de 1.968.244 KDA. En dernière position, vient le tour des engagements accordés à l'A.A.D.L, ainsi que l'OPGI, avec un montant de 1.968.244 KDZD en 2016 pour le premier, et 470.802 KDA en 2012 pour le second.¹

Section 2 : Présentation de la BDL

A sa naissance, la BDL, avait pour mission le financement des Entreprises Publiques Locales (EPL), qui représentaient jusqu'au 1995 plus de 90% des ses emplois, le reste étant constitué de crédit accordé à une clientèle très diversifiée de petites entreprises privées et du prêt sur gage.

2-1 Identification de la BDL

- **Raison social:** Banque de Développement Local – par abréviation BDL.
- **Forme juridique:** Société Par Action –EPE / SPA.
- **Capital social :** 36.800.000.000 le capitale social de la banque subi plusieurs augmentation, passant de 500.000.000 00 à la création à DZD 15.800.000 000 00 à 36.800.000.000 DZD actuellement.
- **Actionnaires :** l'état représenté par le Ministère des Finances.
- **Siège Social :** 05, rue GACI Amar – Staoueli Alger
- **Objet Social :** banque universelle versée dans le financement particulièrement de la PME/PMI, les particuliers et professions libérales,
- **Création :** décret n° 85/85 du 30 avril 1985 sous forme de société nationale de la banque destinée au financement du développement local.

¹ Document interne CNEP-Banque.

- La BDL est passé à l'autonomie et transformée en société par actions –Spa- le 20 février 1989.
- **Agrément Banque d'Algérie** : décision banque d'Algérie N° 2002/03 du 23 septembre 2002.

2-2 Aperçu historique de la BDL

La banque de développement local issue de la restructuration du CPA a été créée par le décret N° 85/84 du 30/04/1985 sous forme d'une société nationale de banque pour prendre en charge le portefeuille des entreprises publiques locales.

Jusqu'à 1995, ces entreprises ont participé pour 90% des emplois de la BDL, le reste étant constitué d'une clientèle diversifiée formée de petites entreprises privées et des bénéficiaires de prêts sur gage.

Avec l'avènement de la loi portant autonomie des entreprises, la BDL s'est transformée le 20/04/1989 en société par actions avec un capital de 1 440 millions de dinars algériens.¹

Le processus d'assainissement et restauration du secteur public économique initié par les pouvoirs public depuis 1994 s'est soldé par la dissolution d'environ 1360 Entreprises Publiques Locales (EPL), ce qui a engendré de graves incidences sur la composition du portefeuille de la BDL ainsi que sur ses résultats.

Par ailleurs et suite à la transformation des créances détenues sur les entreprises publiques dissoutes en obligations du Trésor rémunérées ainsi que la recapitalisation de la banque conjuguée aux actions d'assainissement et de redressement engagées par la banque ont permis à la BDL de rétablir ses équilibres financiers et de renouer depuis 2001 avec la rentabilité.

La BDL qui a démarré son activité avec 39 agences héritées du CPA, a pu devenir une banque de proximité en développant progressivement son réseau pour atteindre 144 agences en 2010 réparties sur l'ensemble des wilayas du pays.

Son capital social a aussi subi des augmentations, la première en 2003 passant à 7 140 millions de dinars algériens puis à 13 390 millions de dinars en 2006 et de 15 800 millions de dinars en 2010 et enfin à 36 800 millions de dinars en 2017.

¹ Document interne BDL.

A l'instar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite de toutes les opérations de la banque avec l'exclusivité des financements prêts sur gages avec 5 agences spécialisées.

Le cadre des différents dispositifs de soutien à l'emploi des promoteurs immobiliers et particuliers.

En outre elle est la seule banque publique à prendre en charge l'activité des prêts sur gage héritée des ex-caisses du crédit municipal, et qu'elle continue de promouvoir au bénéfice des particuliers, des ménages qui trouvent dans ce crédit une réponse à leurs besoins de trésorerie en contrepartie de gage d'objets en or.

Sa stratégie est orientée vers la participation active au développement de l'économie nationale et particuliers la relance de l'investissement à travers le financement des PME/PMI tous secteurs confondus, et la participation à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM).¹

La BDL joue en rôle important dans le financement de l'habitat à travers différents produits notamment le crédit immobilier et la promotion immobilière.

Enfin, la BDL est adhérente à la monétique nationale (carte de retrait de paiement visa et au système de télé compensation).

2-3 Stratégie et objectifs de la BDL

L'objectif fondamental de la BDL est de conforter sa part de marché et d'améliorer sa marge d'intermédiation bancaire pour assurer une rentabilité soutenue et garantir sa pérennité et sa prospérité. L'accroissement et la diversification de son portefeuille clientèle industrielle et commerciale constitue désormais une priorité pour son développement.

Pour cela elle se soucie de fidéliser sa clientèle de petites et moyennes entreprises et chercher de nouvelles cibles pour développer sa part de marché.

Il est primordial pour une banque installée dans un paysage concurrentiel de moderniser aussi son réseau commercial, améliorer ses services et bien prendre en charge sa clientèle devenue de plus en plus exigeante. Les actions entreprises à cette fin sont les suivantes:

- Assurer une qualité de service en termes de conditions d'accueil de la clientèle
- Réfection et modernisation de ses locaux d'exploitation, construction de nouveaux sièges agences
- Elargissement de son réseau et ouverture de nouvelles agences pour assurer la proximité.

¹ Document interne BDL.

- Prise en charge de la clientèle, bien cerner les besoins maitrise les délais de traitement, accompagner et assister les clients en leur assurant des services personnalisés.

2-4 Structure et organisation

L'organigramme général de la BDL s'articule autour des structures centrales et de réseaux de succursales, agences et inspections. Elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les missions fixées à la banque par les pouvoirs publics.

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

- La Direction Générale (PDG – Direction centrales);
- Les Directions Régionales d'Exploitation (DRE);
- Le réseau d'agences.¹

2-4-1 La direction générale²

Elle est chargée des tâches de conception, animation, soutien et contrôle des structures du réseau elle entretient des relations hiérarchiques et fonctionnelles avec le réseau des Directions régionales et agences.

Elle est composée de :

- Président directeur général nommé par un décret sur proposition du ministre des finances pour assurer la responsabilité de gestion et de fonctionnement de la banque.
- Le conseil d'administration composé du président directeur général, d'administrateurs, commissaires aux comptes et représentants de ministères du commerce, et des collectivités locales.
- Les directions centrales placées sous l'autorité du PDG qui assurent dans le cadre des orientations de la direction générale des tâches de conception de soutien d'organisation et de contrôle des structures des réseaux.

2-4-2 Les directions régionales d'exploitation

Ce sont les organes intermédiaires entre les directions centrales et les agences. En effet chaque groupe lui est rattaché un ensemble d'agences qu'il contrôle en leur assurant l'animation l'assistance et la supervision de leur fonctionnement.

La direction régionale est organisée autour de quatre départements :

- 1- Le département d'exploitation et animation commerciale qui coordonne les activités des services suivants :

¹ Document interne BDL.

² Document interne BDL.

- Le service étude et crédit;
 - Le service suivi des engagements;
 - Le service animation commerciale.
- 2- Le département des affaires administratives et du personnel constitué de deux services :
- Le service des moyens généraux;
 - Le service du personnel.
- 3- Le département des affaires juridiques et recouvrement des créances constitués de deux services :
- Le service des affaires juridiques ;
 - Le service de recouvrement des créances.
- 4- Le département contrôle constitué des services suivants :
- Le service contrôle comptable;
 - La cellule de contrôle premier degré.

2-4-3 Le réseau d'agences

L'agence constitue la cellule de base de l'organisation de la banque et sa première vitrine qui doit par conséquent être à la hauteur des attentes de la clientèle.

Au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

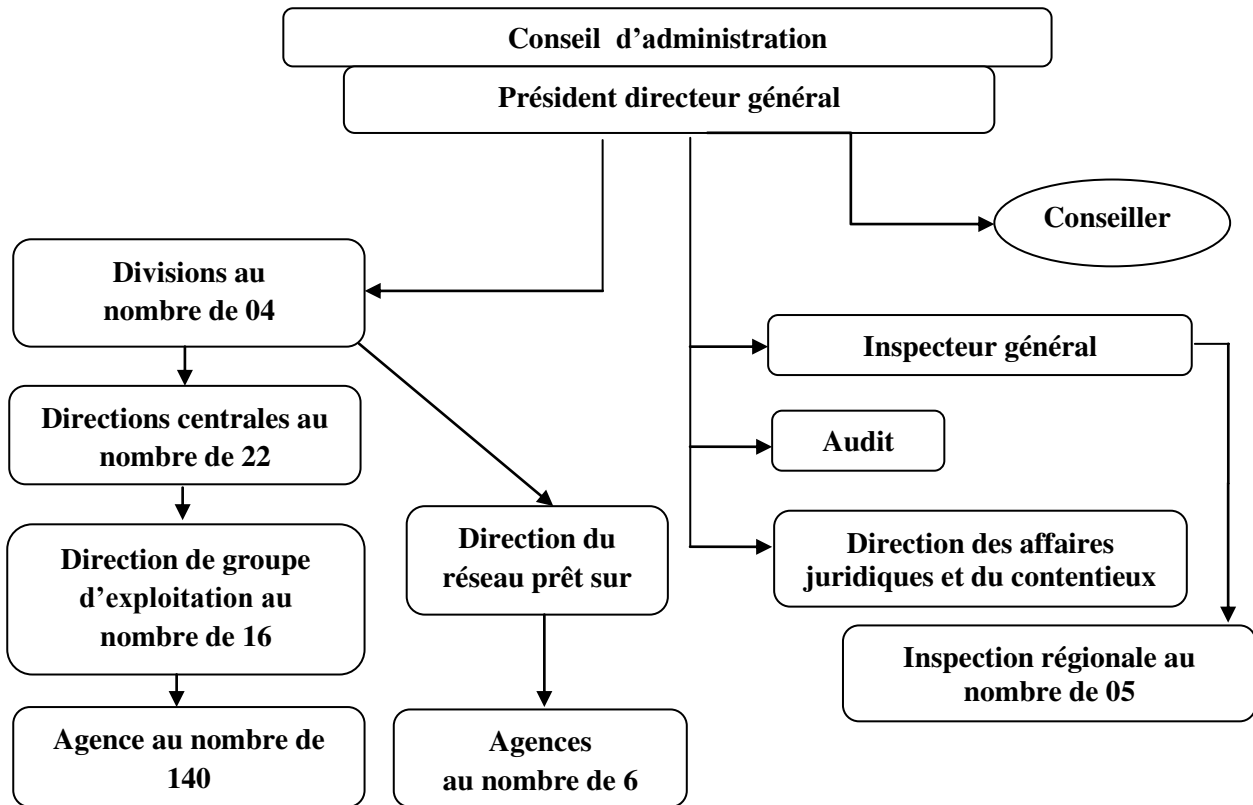
- Agence principale
- Agence de 1^{ère} catégorie
- Agence de 2^{ème} catégorie
- Agence de 3^{ème} catégorie

Sous l'autorité et le contrôle du chef d'agence, l'agence est organisée en différents services notamment :

- Le service crédit et engagements;
- Le service étranger et change;
- Le service caisse ;
- Le service portefeuille et moyens de paiements.

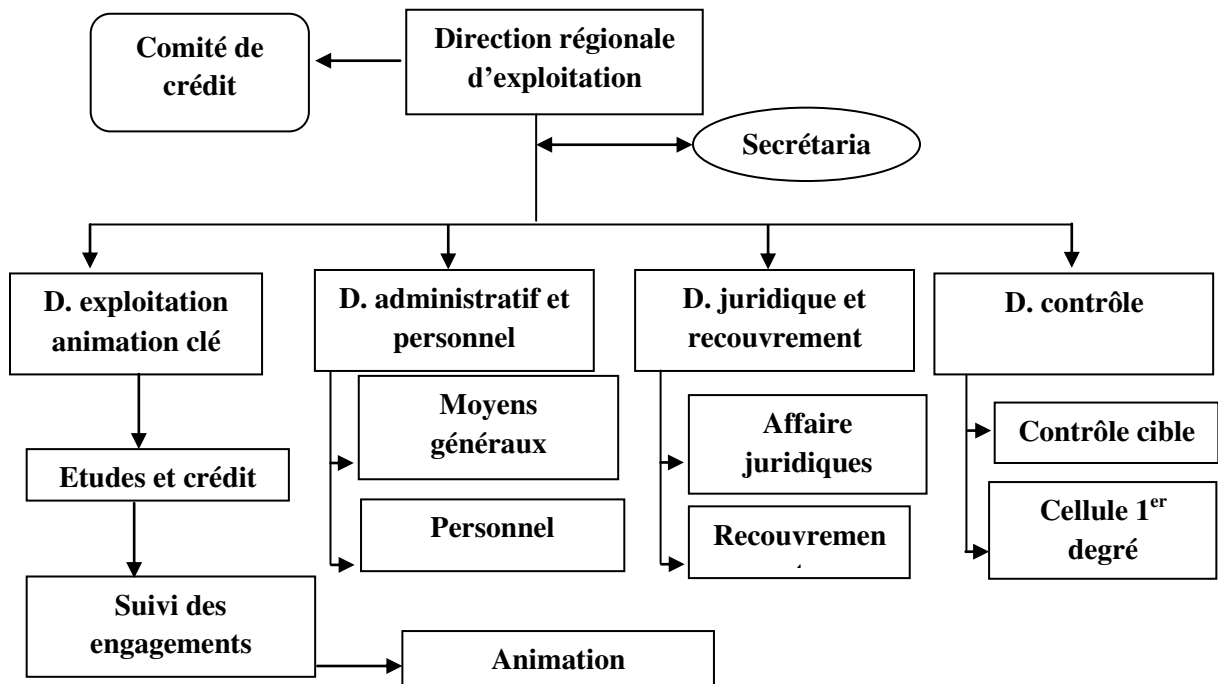
2-5 Organigramme de la BDL

2-5-1 La direction générale



Source : document interne de la BDL

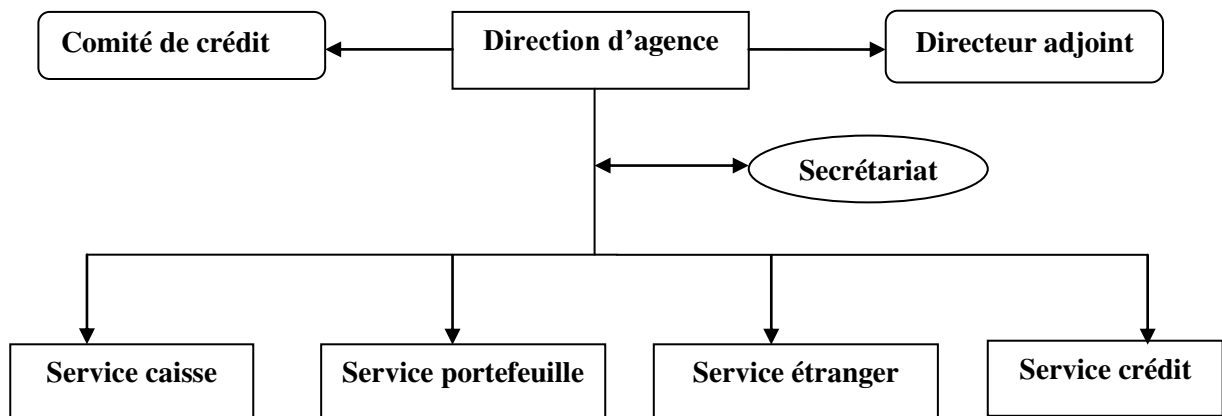
2-5-2 LA direction du groupe d'exploitation¹



Source : Document interne de la BDL

¹Document interne BDL.

2-5-3- L'agence



Source : Document interne de la BDL

2-6 Organisation de service crédit

2-6-1 Notion du crédit

Faire crédit c'est faire confiance, la mise à la disposition d'un client d'un certain montant pour une certaine durée moyennant une rémunération en contrepartie du risque pris concernant la perte partielle ou total de la somme prêtée.

2-6-2 Les fonction du service crédit

A- Au niveau du Groupe d'Exploitation (GE)

La fonction crédit est prise en charge par le département de l'exploitation, ce département a pour mission principale:

- L'étude et le traitement des dossiers de crédit reçus des agences rattachées en vue de leur présentation au comité de crédit habilité;
- L'assistance des agences rattachées dans le montage et l'étude des dossiers;
- L'assistance des agences rattachées dans les visites commerciales à la clientèle;
- La surveillance du recueil et de la mise à jour des garanties exigées;
- Suivi de remboursement des crédits à l'échéance;
- Le contrôle de l'application stricte de la délégation de crédits accordés aux agences;
- La formalisation et la présentation des dossiers de crédits à la banque d'Algérie dans le cadre du contrôle à postériori.

B- La fonction crédit au niveau de l'agence

Au niveau de l'agence, la fonction crédit est prise en charge par le service crédit dont les missions sont:

- La confection des dossiers de crédit, leur traitement en vue de leur présentation au comité de crédit habilité;
- Suivi en permanence de l'évolution des entreprises financées;
- L'utilisation des crédits et leur remboursement;
- Le périodique de l'avancement des investissements financés par la banque et l'établissement d'un rapport détaillé à l'autorité hiérarchique;
- Assistance et conseil à la clientèle en matière de financement;
- Recueil des garanties exigées ;
- Etablissement des actes d'engagements (convention des crédits, acte de caution);
- Suivie des cautions délivrées et de remise des mains levées;
- Exécution des opérations concernant le volet juridique et contentieux;
- La formalisation et la présentation des dossiers de crédit à la banque d'Algérie dans le cadre du contrôle à postériori.¹

C- Relation fonctionnelle et hiérarchique**C-1 Relation avec la hiérarchique**

Le service crédit à des relations directes avec les différentes structures hiérarchiques en rapport avec le crédit.

Les décisions d'octroi de crédit de ces structures sont régies pour les montants fixés appelés «plafonds de la décision» ainsi, si un crédit sollicite dépasse les pouvoirs d'une structure, la demande de crédit est présentée à une instance de décision d'une échelle plus élevée.

C-2 Relation avec les différents services de l'agence

Le service crédit est en contact direct avec les autres services de l'agence pour tous renseignements concernant les clients et la gestion des crédits accordés, ainsi le chargé d'étude est en relation étroite avec:

- Le service caisse

Le chargé d'étude du service consulte ce service être toujours au courant des mouvements des comptes des clients et des niveaux d'utilisation des crédits.

¹ Document interne BDL.

- Le service commerce extérieur

Ce service fournit les informations concernant le financement des opérations avec l'étranger et permet la gestion des crédits documentaires.

- La direction de l'agence

Le chargé d'étude du service est tenu de soumettre pour et/ou pour avis au comité de crédit agence, les demandes de crédit étudiées et analysées.¹

Conclusion

Le système bancaire algérien est un moyen d'accroître le volume des fonds que les agents financiers prêteurs sont désireux de mettre à la disposition des agents non financiers emprunteurs, en plus, les banques peuvent permettre une meilleure allocation du crédit en sélectionnant les emprunteurs plus efficacement que ne le ferait un système de finance directe.

Le système bancaire algérien joue un rôle fondamentale dans le financement de l'économie, parce que les banques sont incontournables, elles doivent évoluer au même rythme que l'économie qu'elle accompagne, parce qu'elles sont le partenaire crucial des entreprises et des ménages, elles doivent suivre l'évolution de leurs clientèles pour satisfaire l'ensemble de leurs besoins.

Le passage du système monopoliste au système d'économie de marché a éliminé les contraintes qui ont empêché les banques commerciales de collecter l'épargne liée au logement et de financer surtout à grande échelle des programmes immobiliers.

De ce fait on peut dire que les banques assurent un rôle primordial dans le développement de l'économie nationale en venant au secours des agents en difficulté pour la réalisation de leurs projets de financement.

¹ Document Interne BDL.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Introduction

Le financement du secteur de l'habitat a connu des mutations diverses qui ont essayé de corriger certains dysfonctionnements à des niveaux différents, cela de touché aux formes et aux modalités d'interventions de l'Etat via la spécialisation des institutions comme la CNEP-Banque et la BDL.

Dans ce chapitre nous procéderons à la présentation du crédit immobilier dans les deux banques algériennes à savoir la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance « CNEP-Banque » et la Banque de Développement Local « BDL », car ce sont les banques qui pratiquent plus le crédit immobilier par rapport aux autres banques, on essayons d'illustrer par un cas pratique que nous jugeons utile de mettre en exergue en donnant un aperçu sur une opération du financement d'un crédit destiné à l'achat d'un logement dans le cadre de la vente sur plans réalisé par la CNEP-Banque et la BDL.

En fin nous terminerons par une comparaison entre ces banques concernant le degré d'application du crédit immobilier au sein de chaque banque.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Section 1 : Présentation du crédit immobilier au niveau de deux banques

Les banques à leur tête la CNEP-Banque et la BDL sont appelées à financer la « demande », c'est-à-dire apporter leur concours financier aux ménages pour leur permettre de réaliser leurs projets immobiliers.

1-1 Les crédits immobiliers au niveau de la CNEP-Banque et la BDL¹

Les crédits immobiliers au niveau de la CNEP-Banque sont destinés à :

- La construction individuelle
- La construction en coopérative immobilière
- L'achat ou l'acquisition d'un logement ou d'un terrain pour la construction

A- Les crédits à la construction

Les crédits à la construction sont distincts au financement de la réalisation du projet de construction, pour son propre compte, pour le compte du conjoint, ou d'un axant âgé.

- D'une construction individuelle
- L'extension ou de la surélévation d'une constitutionnalité existante
- Aménagement d'une habitation

B- Les crédits à l'accession

Les crédits à l'accession sont destinés au financement de l'acquisition pour son propre compte :

- D'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plans auprès d'un promoteur financier ou non par la CNEP-Banque.
- D'une habitation, ou d'une construction au cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale.
- D'un terrain à bâtir.

¹ Entretien avec le personnel de l'agence CNEP-Banque.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Les différents types de crédits immobiliers octroyés par la CNEP-Banque

Tableau N° 03 : Les crédits octroyés par la CNEP-Banque, leurs durées maximales, la limite d'âge, les périodes du différé, ainsi que les taux appliqués.

Catégories	Durée maximale du crédit	Quotité de financement	Le différé	Le taux d'intérêt débiteur
A usage d'habitation				
Construction d'une habitation	30 ans	90%	36 mois	6,50%
Extension/surélévation	30 ans	80%	36 mois	6,50%
Aménagement	25 ans	90% limite de 50% de la valeur de garantie	6 mois, (12 mois pour les jeunes)	6,50%
Achat d'un logement (CBEP ; PIP, PAP)	30 ans	90%	6 mois, (12 mois pour les jeunes)	6,50%
Achat d'un terrain	30 ans	90%	12 mois	6,50%
Achat d'un logement VSP	30 ans	90%	36 mois	6,50%
Prêt hypothécaire jeune				
Acquisition d'un logement neuf ou ancien.	40 ans	100%	12 mois	5% épargnants. 6% non épargnants
construction, extension, surélévation, et VSP.			36 mois	
Crédit Location-Habitation	24 mois	Maximum 1.000.000 DA	Aucun	7%
Rachat de Créance	30ans, 40ans pour les jeunes	Le montant restant, sans excéder 90%, et 100% pour jeunes.	06 mois	5.75 LEL 6.25 LEP 6.50 % non épargnant
Prêt complémentaire	durée restante du prêt initial	90%	06 mois, à compter date mobilisation complément	6,50%
Crédit au personnel MDN	30 ans	90%	36 mois pour la construction, et VSP, 12 mois pour les autres	4%
Personnel CNEP-Banque, et confrères	30 ans	90%	36 mois pour la construction, et VSP, 06 mois pour les autres	4%

Source : Direction des études, CNEP-Banque.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Suite du tableau N° 03

A usage commercial, ou professionnel				
Achat local commercial Neuf ou Ancien	15 ans	90%	03 mois	5.75 LEL 6.25 LEP 7% non épargnant
Achat d'un local en VSP	15 ans	90%	36 mois	
Construction d'un local	15 ans	90%	12 mois	
Extension d'un local	15 ans	90%	06 mois	
Aménagement d'un local	15 ans	90%	03 mois	

Source : Direction des études, CNEP-Banque

Et les crédits immobiliers aux particuliers sont consentis par la BDL dans les cas suivant :

- L'achat d'un logement neuf fini ou d'une habitation individuelle auprès d'une Entreprise de promotion immobilière publique ou privée ;
- L'achat d'un logement ou d'une habitation individuelle auprès d'un particulier (PAP) ;
- La réalisation d'une habitation individuelle (auto construction ou extension) ;
- La réhabilitation ou aménagement d'une habitation.¹

Les différents types de crédits immobiliers octroyés par la BDL

Tableau N°04 : Les crédits octroyés par la BDL, leurs durées maximales, la limite d'âge, les périodes du différé, ainsi que les taux appliqués.

Catégories	Durée maximale du crédit	Quotité de financement	Le différé	Le taux d'intérêt débiteur
achat logement neuf auprès d'un promoteur immobilier public ou privé	30 ans	90%	6 mois	1%
achat logement neuf auprès d'un particulier (PAP)	30 ans	90%	6 mois	6,25%
Auto construction ou extension	30ans	90%	12 mois	Avec décision CNL 1% Sans décision CNL 6,25%
Aménagement ou réhabilitation	30ans	90%	12 mois	6,25%
Achat en Vente sur plans (VSP)	30ans	90%	24 mois	1%

Source : Direction des études, BDL

¹ Entretien avec le personnel de la BDL

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

La CNEP-Banque a toujours été le leader du financement de l'immobilier, et pour garder sa place, elle n'a pas cessé de se développer, en diversifiant sa gamme de produits et en offrant des services adaptés aux attentes de ses clients, grâce aux multiples repositionnements stratégiques, et ce, malgré une forte concurrence par les banques consœurs (publiques et privés), comme la BDL

1-2 Le Montant du crédit au niveau de la CNEP-Banque et la BDL

Pour la grande partie des crédits octroyés par la CNEP-Banque les montants des prêts accordés ne dépassent pas généralement la barre des 90% du montant de l'investissement immobilier. En ce qui concerne les prêts hypothécaires « jeunes » la barre peut s'élever jusqu'à 100% de la valeur du projet à financer jusqu'à la limite de leurs capacités de remboursement.¹

La capacité de remboursement du bénéficiaire est déterminée comme suit

Tableau N°05 : La capacité de remboursement du crédit pour les résidents algériens

Revenu	La capacité de remboursement	
	Salariés	Les professions libérales et artisans
(1) fois le SMNG < revenu < (2) fois le SMNG	30%	40%
(2) fois le SMNG < revenu < (4) fois le SMNG	40%	45%
(4) fois le SMNG < revenu < (8) fois le SMNG	50%	55%
Revenu > (8) fois le SMNG	55%	60%

Source : Direction des études, CNEP-Banque

Le montant maximum susceptible d'être accordé par la BDL est de 90% du coût de la construction, de l'extension, de l'aménagement ou de l'acquisition du bien à financer.

Le montant de crédit est déterminé par la capacité d'endettement mensuelle de l'emprunteur et du co-emprunteur ou de la caution, le cas échéant, et ce dans les limites du montant maximal.²

La capacité d'endettement est arrêtée en fonction des revenus cumulés de l'emprunteur et de son éventuel co-emprunteur ou caution, selon les cas de figure repris ci-après

¹ DR N°1422/2015.

² Procédure de gestion N°2/2014.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Tableau N°06 : La capacité de remboursement du crédit

Tranche de revenu	Coefficient capacité de remboursement	Observation
Supérieur à 1fois le SNMG et inférieur ou égal à 4fois le SNMG	30%	Capacité de remboursement =Le revenu de l'Emprunteur et du Co-emprunteur × Le coefficient de capacité de remboursement
Supérieur à 4fois le SNMG et inférieur à 6fois le SNMG	40%	
Plus de 6fois le SNMG	50%	

Source : Direction des études, BDL

Après l'analyse de la demande, le banquier peut déterminer le montant de crédit à accorder, en fonction de tous les éléments déjà cités (revenu, capacité de remboursement ...).

La CNEP-Banque offre plus d'avantage au financement de l'immobilier, par l'octroi des crédits immobiliers « Jeunes » qui peuvent être financé jusqu'à 100% du bien.

1-3 La durée de crédit au niveau de la CNEP-Banque et la BDL

- Les crédits accordés par la CNEP-Banque s'étalent sur une période qui s'avère longue allant jusqu'à 30ans, voir même 40 ans pour prêts destinés aux jeunes dans la limite d'âge de 75ans, pour toute nature de prêt.¹
- La durée de remboursement du crédit accordé par la BDL pour acquisition ou construction d'une habitation ne peut être inférieur à cinq(05) ans et supérieur à trente(30) ans.

La durée est déterminée en fonction de l'âge qui ne doit pas excéder 65ans ou 70ans selon le contrat d'assurance décès. En tout état de cause, la période de remboursement intégral du crédit doit coïncider avec l'échéance de l'assurance décès.

Dans le cas d'un crédit avec caution solidaire ou codébiton, la durée du crédit est déterminée en fonction de l'âge de la personne la plus âgée.²

¹ DR N°1422 du 29/03/2015.

² Procédure de gestion N°2/2014.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Le financement de l'immobilier se fait par l'octroi des crédits à long terme, la période de ses derniers est déterminée en fonction de l'âge du postulant ainsi de la nature du prêt sollicité. La durée de remboursement pour la CNEP-banque est plus étendue à celle de la BDL.

1-4 Taux d'intérêt au niveau de la CNEP-Banque et la BDL

Le taux d'intérêt représente la rémunération qu'un emprunteur est tenu de payer au prêteur, on parle dans ce cas du coût (les intérêts) payé par le client à sa banque, en contrepartie du service effectué par cette dernière.

Le taux d'intérêt proposé par la CNEP-Banque est de 6,5% pour les emprunteurs ayant plus de 40ans et de 6% pour ceux qui ont moins de 40ans.¹

Le taux d'intérêt proposé par la BDL est de 6.25% et peut varier tous les cinq ans en fonction des conditions générales de banques.²

Les banques fixent leurs taux d'intérêt en fonction de leurs conditions générales, les taux avantageux sont accordés aux épargnants.

1-5 Les assurances au sein de la CNEP-Banque et la BDL

L'assurance de prêt généralement désignée par assurance emprunteur est une garantie demandée par les prêteurs(les banques) lors d'une demande de prêt, cette assurance permet de couvrir contre les risques de défauts de paiements quelques soient leurs causes.

1-5-1 Assurance décès

L'assurance décès, souscrire par l'emprunteur au profit du prêteur permet de couvrir le capital emprunté, à la date de la survenue du décès ou à la constatation de l'invalidité absolue et définitive de l'assuré (emprunteur, Co-emprunteur ou caution).

De ce fait on distingue deux types d'offres, laissées à la volonté du preneur d'en décider une des deux :

- Offre simple : par la souscription d'une assurance décès uniquement.
- Offre enrichie : par la souscription d'une assurance décès plus assurance insolvabilité définitive, ou absolue.

La souscription de cette assurance se fait auprès de l'assurance CARDIF depuis avril 2009³

La prime est calculée sur le capital financé par la banque :

$$\text{Prime mensuelle} = \text{Montant du crédit} * \text{Taux de prime}$$

¹ Entretien avec le personnel de la CNEP-Banque.

² Procédure de gestion N°2/2014.

³ DR N°1304/2012 relative à la gestion d'assurance CARDIF

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Le tableau suivant reprend le taux de la prime à payer en fonction du type de prêt

Tableau N°07 : Les tarifications de l'assurance CARDIF EL DJAZAIR

Types de prêt	couverture	TAUX DE LA PRIME		
		EMPRUNTEUR PRINCIPAL	Co-emprunteur ou caution plus de 35ans	Co-emprunteur ou caution moins de 35ans
Offre simple				
Prêts bonifiés	décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêt location-vente	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Autres prêts immobilier y compris la location habitation	Décès seul : 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Offre simple				
Prêts bonifiés, prêts location-vente, et autres prêts immobilier y compris la location habitation	Décès +IAD : 100% du CRD plus 20% en cas de décès /IAD accidentel	0,052%	0,042%	0,029%

Source : Direction des études, CNEP-Banque

1-5-2 Assurance SGCI

L'assurance SGCI est valable durant toute la durée de crédit, elle couvre l'incapacité définitive de l'emprunteur, et procède au remboursement du crédit dû essentiellement a :

- La perte d'emploi. .
- La dégradation de la capacité de remboursement.
- La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur).
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur ou caution.
- Le sur-endettement.
- Tout autre cas, dûment justifié.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Elle est calculée sur le montant global du crédit, et payée une seule fois durant toute la durée de vie du crédit, avant le déblocage de ce dernier, sa constitution et son paiement est indispensable pour tout crédit.¹

La méthode de calcul

On doit calculer avant tout le *ratio prêt valeur*, que ce dernier est égale au montant du crédit divisé sur la valeur du bien.

$$\text{Ratio prêt valeur} = \text{Montant du crédit} / \text{La valeur du bien}$$

Le taux de la prime varie selon le ratio du prêt / valeur calculée, on trouve donc

Tableau N° 08 : Le taux de la prime SGCI

Ratio prêt /valeur (RPV)	Le taux de la prime
Lorsque le ratio du prêt est inférieur ou égale à 40%(RPV<40%)	Le taux est de 0,50%
Lorsque le ratio du prêt est compris entre 40% et 60% (40%<RPV<60%)	Le taux est de 0,75%
Lorsque le ratio du prêt est compris entre 60% et 90% (60%<RPV<90%)	Le taux est de 1%

Source : Direction des études, CNEP-Banque

1-5-3 Assurance catastrophes naturelles

D'après l'ordonnance N° 03-12 du 26 aout2003 :

« Tout propriétaire, personne physique ou morale, autre que l'Etat, d'un bien immobilier construit, situé en Algérie est tenu de souscrire un contrat d'assurance de dommages garantissant ce bien contre les effets des catastrophes naturelles. Les effets des catastrophes naturelles, sont les dommages directs causés aux biens suite à la survenance d'un événement naturel d'une intensité anormale tel que tremblement de terre, inondation, tempête ou tout autre cataclysmes. »²

La souscription à cette assurance est une obligation instituée par les pouvoirs publics dès le 1er septembre 2004.

En effet, le client doit souscrire à cette assurance auprès d'une compagnie d'assurance avec subrogation en faveur de l'établissement prêteur attestant qu'en cas de catastrophes citées dans les clauses du contrat d'assurance, les indemnités reviendront de droit à la banque.

¹ Lettre n°144/dg/2009.

² Ordonnance N°03-12 Du 26-08-2003.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Et Pour la BDL on a :

1-5-4 Assurance décès

- Cette assurance obligatoire couvre le risque crédit lié au décès. Elle est souscrite auprès d'une compagnie d'assurance spécialisée avec laquelle la banque a signé une convention.
- Elle est par le bénéficiaire du crédit et, selon le cas, par sa caution ou son co-emprunteur. Cette prime peut être payée, par le client, en une prime unique flat ou périodiquement selon la convention de souscription signée par la banque.
- Le premier versement de la prime d'assurance, dans le cas d'un paiement périodique, doit couvrir la période de différé et une année de remboursement.¹

La prime est calculée sur le capital financé par la banque :

$$\text{Prime mensuelle} = \text{Montant du crédit} * \text{Taux de prime}$$

Le tableau suivant reprend le taux de la prime à payer en fonction de l'âge

Tableau N°09 : Les tarifications de l'assurance SAPS

Sélection tranche d'âge		
Libelle	Emprunteur principal	Co-emprunteur
18-25	0,0013%	0,0012%
26-30	0,0019%	0,0017%
31-35	0,0021%	0,0018%
36-40	0,0029%	0,0025%
41-45	0,0037%	0,0032%
46-50	0,0056%	0,0048%
51-55	0,0087%	0,0073%
56-60	0,0135%	0,0113%
60-70	0,0223%	0,0223%
61-65	0,0153%	0,012%

Source : Direction des études, BDL.

Ce tableau nous montre le taux de la prime à payer pour l'emprunteur principal et le co-emprunteur en fonction de la tranche d'âge.

¹ Procédure de gestion N°2/2014.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

1-5-5 Assurance insolvabilité SGCI

Cette assurance obligatoire couvre le risque insolvabilité. Elle est souscrite auprès de la société de garantie des crédits immobiliers.

La prime est réglée flat avant le déblocage du crédit. Elle est fixée en fonction du ratio prêt / valeur.

La méthode de calcul

On doit calculer avant tout le *ratio prêt valeur*, que ce dernier est égale au montant du crédit divisé sur la valeur du bien.¹

$$\text{Ratio prêt valeur} = \text{Montant du crédit} / \text{La valeur du bien}$$

Le taux de la prime varie selon le ratio du prêt / valeur calculé, on trouve donc

Tableau N°10 : Le taux de la prime SGCI

Ratio prêt /valeur (RPV)	Le taux de la prime
Lorsque le ratio du prêt est inférieur ou égale à 40%(RPV<40%)	Le taux est de 0,50%
Lorsque le ratio du prêt est compris entre 40% et 60% (40%<RPV<60%)	Le taux est de 0,75%
Lorsque le ratio du prêt est compris entre 60% et 90% (60%<RPV<90%)	Le taux est de 1%

Source : Direction des études, BDL.

1-5-6 Assurance Catastrophe Naturelles (CAT-NAT)

Cette assurance obligatoire couvre les risques liés aux catastrophes naturelles. Elle est préalable au déblocage des fonds dans le cas de l'auto-construction, l'extension, l'aménagement et achat de logement PAP.

Elle est exigée à l'achèvement des travaux dans le cadre de la vente sur plan et à l'établissement de l'acte de propriété dans le cas d'un financement d'un logement neuf.²

Les deux banques utilisent le droit des contrats pour proposer leurs services, et redoublent d'imagination pour augmenter leurs marges et la rentabilité des placements qu'elles font à partir des fonds qui sont déposés par les épargnants.

¹ Procédure de gestion N°2/2014.

² *Ibid.*

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Elles participent au financement de grands projets et permettent ainsi leur réalisation, généralement avec une intervention des autorités publiques.

Toutes les activités bancaires font l'objet d'une réglementation stricte et d'ordre public pour garantir la solvabilité des banques et protéger le crédit.

1-6 Les frais de dossier et commission d'engagement au sein de la CNEP-Banque et la BDL

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

Les frais de dossiers sont fixés comme suit

Tableau N° 11 : Les frais d'un dossier de crédit

Montant de crédit	Frais du dossier
Crédit inférieur ou égal à 500.000 DZD	8.000 DZD
Crédit supérieur à 500.001 DZD et inférieur ou égal à 5.000.000 DZD	15.000 DZD
Crédit supérieur à 500.001 DZD et inférieur ou égal à 8.000.000 DZD	25.000 DZD
Crédit supérieur à 8.000.000.00 DZD	30.000 DZD
Crédit location-habitation	8.000 DZD
Crédit au personnel	2.000 DZD

Source : Direction des études, CNEP-Banque

Et la commission d'engagement représente les frais d'immobilisation des fonds. Elle est fixée à un pour mille (1‰). Elle est appliquée au montant du crédit non utilisé deux mois après la signature de la convention.

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

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

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Pour la BDL Les commissions liées au crédit immobilier sont prévues par les conditions de banque en vigueur et concernent :

- La commission de notification est flat fixée à 15.000.00 DZD dont le montant de la TVA 19%.
- La commission de gestion est flat fixée à 5.000.00 DZD dont le montant de la TVA 19%.
- La commission d'engagement qui est payable sur la ou les tranches du crédit non encore utilisés (conformément aux conditions de banque en vigueur).¹

Toute demande de crédit doit être accompagnée d'un dossier de crédit, le dossier doit contenir un certain nombre d'éléments d'informations permettant au banquier d'effectuer son étude sur l'emprunteur.

Avant déblocage d'un crédit immobilier le client doit d'abord payer les frais de l'étude de dossier et commissions qui sont fixées par la CNEP-Banque par rapport au montant du crédit accordé, et qui sont fixes pour la BDL.

1-7 Les pièces constitutives d'un dossier de crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque et de la BDL

Les pièces constructives d'un dossier de crédit au niveau de la CNEP-Banque sont :

1. Pour le crédit construction et extension :

- Copie de l'acte de propriété ;
- Certificat négatif d'hypothèque;
- Le devis estimatif.

2. Pour le crédit achat de logement neuf promotionnel :

- Copie du contrat de réservation ;
- attestation de réception du logement ou une décision d'attribution pour les logements financés par la CNEP-Banque.

3. Pour le crédit achat d'un logement « Vente sur plans » :

- Contrat de vente sur plans, notarié ;
- Attestation de garantie de promotion souscrite auprès du fonds de garantie et de caution mutuelle des promoteurs.

4. Pour le crédit achat d'un logement ancien ou en construction auprès d'un particulier :

- Copie de l'acte de propriété ;

¹ Procédure de gestion N°2/2014.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

- Rapport d'expertise établie par un bureau d'étude ou un expert retenu par la CNEP-Banque ;
 - Certificat négatif d'hypothèque (trésor public) ;
 - Promesse de vente notariée.
- 5. Pour le crédit aménagement :**
- Copie de l'acte de propriété ;
 - Certificat négatif d'hypothèque (trésor public) ;
 - Devis estimatif des travaux ;
 - Autorisation de petites voiries délivrées par les services de l'APC.
- 6. Achat d'un terrain auprès d'une agence foncière :**
- Attestation d'attribution ou contrat de réservation d'une parcelle de terrain ;
 - Indication du prix de la cession de terrain.
- 7. Achat d'un terrain auprès d'un particulier :**
- Copie de l'acte de propriété ;
 - Promesse de vente notariée ;
 - Certificat négatif d'hypothèque « trésor public » ;
 - Certificat d'urbanisme ;
 - Justifier des moyens financiers nécessaires pour assurer la construction.¹

Les pièces constructives d'un dossier de crédit immobilier au niveau de la BDL sont :

1. Cas d'auto construction :

- L'acte de propriété de terrain accompagné de permis de construire ;
- Expertise du terrain d'assiette et de la construction ou devis estimatif sur l'état d'avancement des travaux déjà réalisés ;
- Un devis estimatif du projet de réaliser pour l'auto- construction.

2. Cas d'extension ou d'aménagement :

- L'acte de propriété de logement ;
- Un devis estimatif du projet à réaliser pour l'extension ou l'aménagement ;
- Devis estimatif sur l'état d'avancement des travaux déjà réalisés.

3. Cas d'achat logement sur plan promoteur :

- Contrat notarié de vente sur plans ;
- Attestation d'adhésion au fond de garantie ;

¹ Document Interne CNEP-Banque.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

- Justification de versement au promoteur ;
- L'attestation d'avancement des travaux établie par le promoteur.¹

Le banquier ne répond à une quelconque demande de concours qu'après montage et étude d'un dossier constitué de documents fournis principalement par le client à l'occasion. Cette phase vient à la base de chaque opération de crédit. Elle consiste en la réunion de toute information susceptible de donner au banquier l'image réelle du demandeur de crédit. Toutefois cette information doit être analysée par le banquier d'une manière très approfondie afin d'apprécier les performances de l'emprunteur.

La CNEP-Banque exige à sa clientèle plus de documents que la BDL, donc elle est plus bureaucrate.

Section 2 : Etude comparative d'une demande de crédit immobilier entre la CNEP-Banque et la BDL

2-1 Présentation du projet à financer (CNEP-BANQUE)

Nous allons traiter une demande de financement d'un client souhaitant acquérir un logement promotionnel collectif selon la formule de la vente sur plans, bénéficiant d'une bonification du taux d'intérêt à 1% par le trésor public pour faciliter aux ménages l'accession au logement.

2-1-1 Prise en contact avec le client

Désirant de posséder un logement, Monsieur KHEFFACHE Mayasse a sollicité notre agence CNEP-Banque cité 20 Aout, Tizi-Ouzou, Pour financer son acquisition. Après avoir présentés les différents produits, et modalités d'octroi de crédits aux particuliers offert par notre institution, le client décide d'opter pour l'achat d'un logement promotionnel selon la formule Vente Sur Plans (VSP) auprès d'une promotion immobilière la EURL de construction pro, ce choix se justifie par les avantages que dispose cette formule notamment en terme du taux d'intérêt bonifié, la situation géographique du l'immeuble.

Pour se faire le client décide d'intégrer son conjoint en codébiton dans cette opération pour augmenter le montant de financement.

Après avoir accepté les conditions du crédit en codébiton, nous avons procéder au recueil des informations concernant le client et son co-emprunteur :

¹ Procédure de gestion N°2/2014.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Identification du demandeur	Identification du codébiteur
Informations personnelle Nom : KHEFFACHE Prénom : Mayasse Date et lieu de naissance : 24/03/1981 à Tizi-Ouzou Age : 36ans Situation familiale : Marié Adresse : Larbaa Nath Irathen Lieu de résidence : national	Lien de parenté conjoint Informations personnelle Nom : KHEFFACHE née MECIBAH Prénom : Sarah Date et lieu de naissance : 02 /12/1982 à Alger Age : 35ans Situation familiale : Mariée Adresse : Larbaa Nath Irathen Lieu de résidence : National
Informations professionnelle : Qualité de la profession : Salarié Profession : Rédacteur Niveau 2 Employeur : Crédit Populaire d'Algérie (CPA) Salaire mensuel : 40 324,02 DZD Qualité d'épargnant : /	Informations professionnelle : Qualité de la profession : Salarié Profession : Technicien Administratif Employeur : Société Générale Algérie Salaire mensuel : 54 717,04 DZD Qualité d'épargnant : /

- Les noms sont fictifs

2-1-2 Information sur le bien objet du crédit

Description du logement

- Type du logement : F2;
- Lot N° : 42;
- Bloc N° : 02;
- Superficies: 75.65 m²;
- Désignation : séjour, une chambre, cuisine, salle de bain, WC, hall, plus une terrasse ;
- Projet : 60 logements promotionnels ;
- Commune : Tizi-Ouzou;

Situation financière

- Prix de cession en TTC du logement : 10 212 750,00 DZD
- Montant de l'apport du bénéficiaire : 1 012 750,00 DZD

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

2-1-3 Constitution du sous dossier administratif (voir annexe N°1)

Le banquier demande au client, et son conjoint de lui fournir les pièces nécessaires qui lui permettent de constituer le dossier, et de s'assurer de fiabilité du demandeur.

- Demande de crédit signée par le client, établie sur le formulaire CNEP-Banque (voir annexe N°2).
- Formulaire d'assurance CARDIF EL DJAZAIR signé par le client (voir annexe N°3).
- Deux (2) actes de naissance n°12 du postulant.*
- Une fiche familiale.
- Deux (2) certificat de résidence (validité moins de 12 mois).*
- Deux (2) copies de la CNI, ou du permis de conduire en cours de validité.*
- Une autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP-Banque, signée par le client et légalisée par les services de l'APC*(voir annexe N°4)
- Un relevé des émoluments récent et attestation d'emploi (moins de 3 mois).*
- Un chèque barré*
- Deux (2) copies de la carte de sécurité sociale.*
- Trois fiches de paie des trois (3) dernier mois perçus. *
- Décision d'affectation du logement.
- Attestation de versement de l'apport personnel du client établie par le promoteur.
- Deux photocopies légalisées de l'acte de propriété du terrain.
- Attestation de garantie du promoteur souscrit auprès du FGCMPI.

2-1-4 Traitement du dossier de demande du crédit

A la réception de ses derniers documents, et après les avoir vérifiés :

- Il est nécessaire de s'assurer que le client n'est pas titulaire d'un autre crédit auprès d'une autre institution, et qu'il n'a pas subi d'incident de paiement à travers cette dernière.
- Le banquier doit établir une fiche technique crédit consistant les renseignements du postulant, du codébiteur, les informations sur l'objet du prêt.

2-1-4-1 Calcule de la capacité de remboursement

La capacité remboursement dans cette situation, est calculée selon cette formule :

$$\text{Capacité de remboursement} = (\text{salaire de l'emprunteur} + \text{salaire du codébiteur}) * 40\%$$

Donc : capacité de remboursement = $(40324.02 + 54717.04) * 40\%$;

* A signaler que ses documents doivent être fournis en 2 exemplaires par le demandeur, et en un seul exemplaire par son codébiteur.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Capacité de remboursement = 38 016,42 DZD

2-1-4-2 Détermination du montant maximum à financer

Etant donné que les co-emprunteurs sont jeunes, la CNEP-Banque peut financer jusqu'à la hauteur de 100% du prix du logement, (Note d'instruction N°03/2015 du 04/10/2015), et cela dans la limite de :

- La capacité de remboursement des co-emprunteurs.
- La valeur de cession du logement : 10 212 750,00 DZD.

Notre client sollicite alors, un montant qu'est égale à la différence entre le prix de cession du logement, et son apport personnel.

Le montant à financer = 9 200000,00 DZD

2-1-4-3 Le taux d'intérêt

Notre client bénéficie d'un taux d'intérêt de 1% bonifié par le trésor public, vu qu'il répond à toutes les exigences du crédit au taux bonifié qui sont :

- L'achat d'un logement promotionnel collectif d'une valeur inférieure à 12 000 000,00 DZD.
- La somme des salaires des deux conjoints n'excède pas la valeur de 6 fois le SMNG (108 000,00DZD).

Le taux d'intérêt =1%

2-1-4-4 La durée du prêt

La durée du prêt dans le cadre de la codébiton repose sur la base du Co-emprunteurs le plus âgé, il est à rappeler que l'emprunteur principal est âgé de 36ans à la date de demande de crédit ce qui lui ouvre droit à la formule jeune. La durée du prêt dans notre cas correspond alors à la différence entre l'âge du codébiton le plus âgé, et la limite d'âge est de soixante-quinze (75) ans, et cela sans excéder les quarante (40) ans.

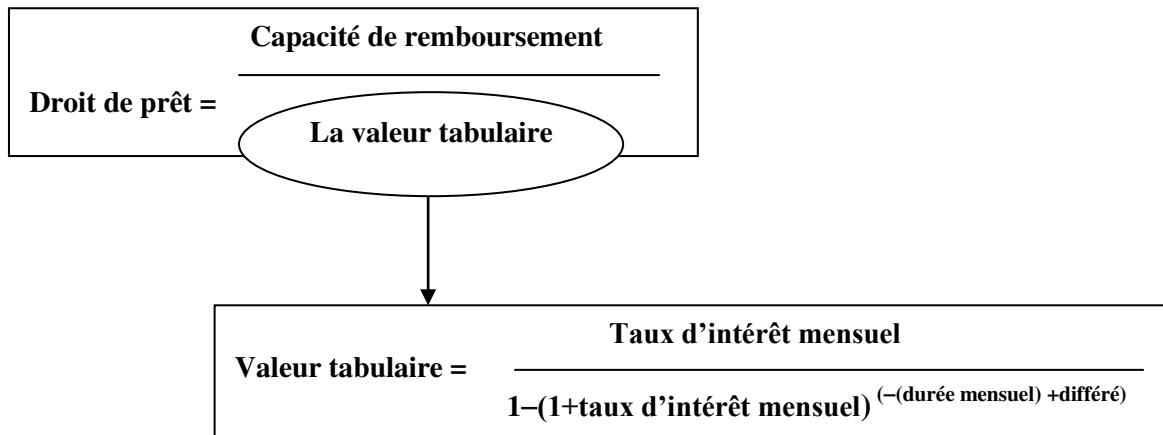
La durée du prêt = 75ans – 36ans = 39 ans.

La durée du prêt = 39ans (468mois) dont 36 mois de différé.

- Un différé de remboursement d'une durée de 36 mois est accordé par notre institution en faveur de notre client afin de lui permettre de faire face à ses besoins de trésorerie.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

2-1-4-5- Calcule du droit de prêt



- Taux d'intérêt mensuel : 0.08333.
- Capacité de remboursement : 38 016, 42 DZD.
- Durée de remboursement mensuelle : 468 mois.
- Période du différé : 36 mois.

A- La value tabulaire : $(0.01/12)/(1-(1+(0.01/12))^{-(468+36)})$

La valeur tabulaire = 0.002757381

B- Le droit de prêt = $38\ 016,42/0.002757381$

Le droit du prêt= 13 787 148,02 DZD

Comme l'on constate, ce montant dépasse nettement le montant sollicité par notre client, pour ceci nous avons décidé de lui accorder la totalité du montant manifesté par ce dernier qui est de 9 200 000,00 DZD.

2-1-4-6 Détermination du montant de l'échéance

La mensualité = L'échéance + La prime d'assurance

A- Détermination de l'échéance

Montant de l'échéance = Montant du prêt * La valeur tabulaire

- Montant du prêt : 9 200 000,00 DZD.
- Valeur tabulaire : 0.002757381
- Le montant de l'échéance : $9\ 200\ 000,00 * 0.002757381 = 25367,91$ DZD.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

B- La prime d'assurance

Dans notre dossier, notre client, et son conjoint ont opté la formule classique de la compagnie CARDIF EL DJAZAIR qui couvre le risque de décès uniquement dispensé du risque d'invalidité. Comme il s'agit d'un crédit au taux bonifié par le trésor accordé dans le cas d'une codébitation, le taux appliqué sera alors de 0.037% pour l'emprunteur principal, et de 0.029% pour le Co-emprunteur puisque ce dernier est âgé de moins de 40 ans.

Le montant de la prime d'assurance : $(9200000 * 0.037\%) + (9200000 * 0.029\%) = 6072,00$ DZD.

Le montant de la mensualité : $25367,91 + 6072,00 = 31439,91$ DZD.

La mensualité = 31439, 91 DZD

2-1-4-7 Détermination des intérêts intercalaires

Dans le cadre de la vente sur plans, la période du différé est fixée à 36 mois, sur lequel notre client est tenu de payer une prime d'assurance, et des intérêts intercalaires au taux de 01%.

$$\text{Intérêt intercalaires} = \frac{C * i * N}{360}$$

La formule de calcul :

- C: capital=9 200 000,00DZD;
- I: intérêt = 1%;
- N : nombre de jours : 36mois*30 jours = 1080.

$$\text{Intérêts intercalaires} = \frac{9\,200\,000,00 * 1\% * 1080}{360} = 276000,00 \text{ DZD.}$$

Les intérêts intercalaires = 276000,00 DZD.

2-1-4-8 Détermination de l'assurance SGCI

Le montant de la prime TTC= Prime nette HT + Frais de gestion HT + TVA

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Cette prime est à la charge de l'emprunteur, elle est calculée en fonction du ration prêt / valeur

$$\text{RPV} = \frac{\text{Le montant du prêt}}{\text{La valeur de la garanti}} * 100 = \frac{9\,200\,000,00}{10\,212\,750,00} * 100 = 90,08\%$$

Etant donné que le ration prêt / valeur est situé ($60\% < \text{RPV} < 100\%$) :

Taux de prime est alors 1%.

Le montant de la prime = $9\,200\,000,00 * 1/100 = 92\,000,00$ DZD.

Les rubriques	Montant
Prime nette HT	82800 00
Frais de gestion	9200,00
Total prime HT	92000,00
TVA	(19%)=17480
Total prime TTC	109480

2-1-4-9 Décision d'octroi de crédit

Après une vérification pertinente, et une étude précieuse par chargé de crédit du dossier de prêt, ce dernier a été transmis au Comité de Crédit de l'Agence (CCA), accompagné de la fiche technique du dossier. La décision prise par le comité était un avis favorable pour les conditions ci-dessous

Le montant du crédit	9200000,00 DZD
Mensualité de remboursement	31439,91 DZD
Durée de prêt :	39ans
- Durée de remboursement :	-36ans
- Durée du différé :	-3ans
Le taux d'intérêt	1%
Les intérêts intercalaires	276000,00 DZD
Le montant de la prime d'assurance :	
- Prime d'assurance SGCI	109480 DZD
- Prime d'assurance CARDIF EL DJAZAIR	6072,00 DZD

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Etant donné que le montant de prêt dépasse le pouvoir d'engagement de l'agence (plafonné à 5.000.000.00 DZD), ce dossier est soumis au comité de crédit réseau dont un avis favorable a été émis pour les mêmes conditions que les premières, toujours est-il que le montant dépasse le pouvoir de ce deuxième (limite à 20.000.000.00 DZD). Le dossier est de fait transmis cette fois-ci au comité central avec les pièces-verbales des deux comités cités précédemment.

Après l'acceptation de la demande de crédit, le comité de crédit central établit, et signe la décision d'octroi de crédit, et le renvoi à l'agence d'exploitation, une fois arrivée le chargé de crédit procède :

- L'établissement de la convention de prêts dans laquelle sont rappelées toutes les conditions générales et particulières du crédit en 06 exemplaires, signées par les (02) parties (emprunteur, et directeur d'agence), apposées sur chacune de ses feuilles un timbre fiscal (03 exemplaires).
- La demande de souscription de l'assurance SGCI.
- L'ouverture d'un compte chèque au client dans lequel seront prélevées les mensualités dues ainsi que les frais d'étude et de gestion de son dossier.

2-1-4-10 Le recueil des garanties

A l'instar des institutions financières qui ouvrent un crédit destiné à une acquisition immobilière, la CNEP-Banque demande le recueil de garanties pour se couvrir d'éventuelle défaillance de l'emprunteur qui est généralement une hypothèque.

Une hypothèque qui doit être de premier rang est exigée CNEP-Banque, afin de s'assurer, et de garantir le remboursement du prêt consenti ainsi que les intérêts, taxes, charges, commissions, et impôt.

2-1-4-11 La mobilisation des fonds

Dans le cadre de la vente sur plans, la mobilisation de fonds se fait par tranches suivant l'évolution, et l'avancement des travaux, ses derniers sont constatés par un rapport d'expertise établi par bureau d'étude conventionné avec la CNEP-Banque prouvant la réalisation de l'édifice. Cette opération ne se fait qu'après la réception du contrat de VSP, le recueil des garanties, et des assurances.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Le déblocage du crédit se fait selon l'avancement des travaux de réalisation défini par l'article N° 03 du décret exécutif 13-431 modulé selon l'état d'avancement des travaux de réalisation.

Etat d'avancement des travaux	Taux
A la signature	20%
A l'achèvement des fondations	15%
A l'achèvement des gros œuvres, y compris l'étanchéité, les cloisons extérieures, et intérieures.	35%
A l'achèvement des travaux en tous corps d'état, y compris le raccordement aux voies, et réseaux divers ainsi que mes aménagements extérieurs	25%
A la signature du procès-verbal de prise de possession	5%

Ce crédit sera formalisé par l'agence conformément aux dispositions de :

- La décision réglementaire N°1244/2010 du 04/05/2010, portant bonification du taux d'intérêt pour la construction d'un logement rural, et l'acquisition d'un logement promotionnel collectif neuf.
- La décision réglementaire N°1415/2016 du 18/11/2014, portant octroi d'un prêt hypothécaire a deux personnes physiques (codébiteur).
- La décision réglementaire N°1422/2015 du 29/03/2015, portant prêt hypothécaire « jeune ».
- La note d'instruction N°05/2009, portant « financement des acquéreurs de logement selon la formule Vente Sur Plans (VSP).

2-2 Présentation du projet à financer (BDL)

Dans ce cas on a pris les mêmes données que la CNEP-Banque afin de faire la comparaison entre ces deux banques dans le domaine de l'immobilier

2-2-1 Prise en contact avec le client

Désirant de posséder un logement, Monsieur Amara Amine a sollicité notre agence BDL axe nouveau lycée, Tizi-Ouzou, Pour financer son acquisition. Après avoir présentés les différents produits, et modalités d'octroi de crédits aux particuliers offert par notre institution, le client décide d'opter pour l'achat d'un logement promotionnel selon la formule vente sur plans (VSP) auprès d'une promotion immobilière la EURL de construction pro, ce choix se justifie par les avantages que dispose cette formule notamment en terme du taux d'intérêt bonifié, la situation géographique du l'immeuble.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Pour se faire le client décide d'intégrer son conjoint en codébiton dans cette opération pour augmenter le montant de financement.

Après avoir accepté les conditions du crédit en codébiton, nous avons procédé au recueil des informations concernant le client et son Co-emprunteur :

Identification du demandeur
Informations personnelle
Nom : AMARA
Prénom : Amine
Date et lieu de naissance : 24/03/1981 à Tizi-Ouzou
Age : 36ans
Situation familiale : Marié
Adresse : Redjaouna
Lieu de résidence : National
Informations professionnelle
Qualité de la profession : Salarié
Profession : Chef de service
Employeur : SONALGAZ(Alger)
Salaire mensuel : 40 324,02 DZD
Qualité d'épargnant : /

Identification du codébiteur
Lien de parenté conjoint
Informations personnelle
Nom : AMARA née FERHAT
Prénom : Lamia
Date et lieu de naissance : 02 /12/1982 à FERIHA
Age : 35ans
Situation familiale : Mariée
Adresse : Redjaouna
Lieu de résidence : National
Informations professionnelle
Qualité de la profession : Salarié
Profession : Enseignante
Employeur : Lycée Fatma N'soumer Tizi-Ouzou
Salaire mensuel : 54 717,04 DZD
Qualité d'épargnant : /

- Les noms sont fictifs

2-2-2 Constitution du sous dossier administratif (voir annexe N°5)

Le banquier demande au client, et son conjoint de lui fournir les pièces nécessaires qui lui permettent de constituer le dossier, et de s'assurer de la fiabilité des demandeurs.

- Formulaire de demande de crédit ;
- Copie de la pièce d'identité ;
- Extrait de naissance ;
- Fiche familiale d'état civil ;
- Certificat de résidence de moins de 3mois ;
- Attestation fiscale d'existence d'activité pour non-salariés ;
- Extrait de rôle ;
- Registre de commerce ou carte d'artisan ;
- Avertissement fiscal pour l'exercice ;

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

- Contrat de réservation notarié ou décision d'affectation ou promesse de vente notarié délivré par un promoteur immobilier public ou privé ;
- Contrat de vente sur plans ;
- Décision d'avantage CNL ;
- Attestation de versement de l'apport personnel ;
- Subrogation du fond de garantie.

2-2-3 Traitement du dossier de demande du crédit

A la réception de ses derniers documents, et après les avoir vérifiés :

- Il est nécessaire de s'assurer que le client n'est pas titulaire d'un autre crédit auprès d'une autre institution, et qu'il n'a pas subi d'incident de paiement à travers cette dernière.
- Le banquier doit établir une fiche technique crédit consistant les renseignements du postulant, du codébiteur, les informations sur l'objet du prêt.

2-2-3-1 Calcul de la capacité de remboursement

La capacité remboursement dans cette situation, est calculée selon cette formule :

Capacité de remboursement = (salaire de l'emprunteur + salaire du codébiteur) * 45%

Donc : capacité de remboursement = (40324.02 + 54717.04) * 45%

Capacité de remboursement = 42768,47 DZD

2-2-3-2 Détermination du montant maximum à financer

La BDL peut financer jusqu'à la hauteur de 90% du prix du logement, (Note d'instruction N°02/2014, et cela dans la limite de :

- La capacité de remboursement des co-emprunteurs.
- La valeur de cession du logement : 10 212 750,00 DZD.

Notre client sollicite alors, un montant qu'est égale à la différence entre le prix de cession du logement, et son apport personnel.

Le montant à financer = 9 200 000,00 DZD

2-2-3-3 Le taux d'intérêt

Notre client bénéficie d'un taux d'intérêt de 1% bonifié par le trésor public, vu qu'il répond à toutes les exigences du crédit au taux bonifié qui sont :

- L'achat d'un logement promotionnel collectif d'une valeur inférieure à 12 000 000,00 DZD.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

- La somme des salaires des deux conjoints n'excède pas la valeur de 6 fois le SMNG (108 000,00DZD).

Le taux d'intérêt = 1%

2-2-3-4 La durée du prêt

La durée du prêt dans le cadre de la codébiton repose sur la base du Co-emprunteurs le plus âgé, il est à rappeler que l'emprunteur principal est âgé de 36ans à la date de demande de crédit. La durée du prêt dans notre cas correspond alors à la différence entre l'âge du codébitéur le plus âgé, et la limite d'âge est de soixante-dix (70) ans, et cela sans excéder les trente (30) ans.

La durée du prêt = 30 ans car l'emprunteur principal n'excède pas les 40 ans

- La durée du prêt = 30ans (360mois) dont 24 mois de différé
- Un différé de remboursement d'une durée de 24 mois est accordé par notre institution en faveur de notre client afin de lui permettre de faire face à ses besoins de trésorerie.

2-2-3-5 Calcule du droit de prêt

$$\text{Droit de prêt} = \frac{\text{Capacité de remboursement}}{\text{La valeur tabulaire}}$$
$$\text{Valeur tabulaire} = \frac{\text{Taux d'intérêt mensuel}}{1 - (1 + \text{taux d'intérêt mensuel})^{-(\text{durée mensuel} + \text{différé})}}$$

- Taux d'intérêt mensuel: 0.08333.
- Capacité de remboursement: 42768, 47 DZD.
- Durée de remboursement mensuelle : 360 mois.
- Période du différé: 24 mois.

A-La valeur tabulaire : $(0.01/12)/(1-(1+(0.01/12))^{-(360+24)})$

La valeur tabulaire = 0, 0034135081

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

B-Le droit de prêt = 42768,47/0,0034135081

Le droit de prêt = 12529183,686DZD

Comme l'on constate, ce montant dépasse nettement le montant sollicité par notre client, pour ceci nous avons décidé de lui accorder la totalité du montant manifesté par ce dernier qui est de 9 200 000,00 DZD.

2-2-3-6 Détermination du montant de l'échéance

La mensualité = L'échéance + La prime d'assurance

A-Détermination de l'échéance

Montant de l'échéance = montant du prêt * la valeur tabulaire

- Montant du prêt : 9 200 000,00 DZD.
- Valeur tabulaire : 0.0034135081

Le montant de l'échéance : $9\,200\,000,00 * 0,0034135081 = 31404,27452\text{DZD}$

B-La prime d'assurance

Dans notre dossier, notre client, et son conjoint ont opté la formule classique de la compagnie SAPS qui couvre le risqué de décès uniquement dispensé du risque d'invalidité. Comme il s'agit d'un crédit au taux bonifié par le trésor accordé dans le cas d'une codébiton, le taux appliqué sera alors de 0,0029% pour l'emprunteur principal, et de 0,0018 % pour le Co-emprunteur puisque ce dernier est âgé de moins de 40 ans.

Le montant de la prime d'assurance : $(9200000 * 0,0029\%) + (9200000 * 0,0018\%) = 432,4\text{DZD}$.

Le montant de la mensualité : $31404,27452 + 432,4 = 31836,67452\text{DZD}$

La mensualité = 31836,67452 DZD

2-2-3-7 Détermination des intérêts intercalaires

Dans le cadre de la vente sur plans, la période du différé est fixée à 36 mois, sur lequel notre client est tenu de payer une prime d'assurance, et des intérêts intercalaires au taux de 01%.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

$$\text{Intérêt intercalaires} = \frac{C * i * N}{360}$$

La formule de calcul :

- C: capital=9 200 000,00DZD
- I: intérêt = 1%
- N : nombre de jours : 24 mois*30 jours = 720

$$\text{Intérêts intercalaires} = \frac{9\,200\,000,00 * 1\% * 720}{360} = 184000,00 \text{ DZD.}$$

Les intérêts intercalaires = 184000,00 DZD

2-2-3-8 Détermination de l'assurance SGCI

Le montant de la prime TTC= Prime nette HT + Frais de gestion HT + TVA

Cette prime est à la charge de l'emprunteur, elle est calculée en fonction de ration prêt / valeur

$$\text{RPV} = \frac{\text{Le montant du prêt}}{\text{La valeur de la garanti}} * 100 = \frac{9\,200\,000,00}{10\,212\,750,00} * 100 = 90,08\%$$

Etant donné que le ration prêt / valeur est situé (60% < RPV < 100%) :

Taux de prime est alors 1%.

Le montant de la prime = 9200000,00*1/100=92000,00 DZD.

Les rubriques	Montant
Prime nette HT	82800 00
Frais de gestion	9200,00
Total prime HT	92000,00
TVA	(19%)=17480
Total prime TTC	109480

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

2-2-3-9 Décision d'octroi de crédit

Après une vérification pertinente, et une étude précieuse par chargé de crédit du dossier de prêt, ce dernier a été transmis au Comité de Crédit de l'Agence (CCA), accompagné de la fiche technique du dossier. La décision prise par le comité était un avis favorable pour les conditions ci-dessous

Le montant du crédit	9200000,00 DZD
Mensualité de remboursement	31439,91 DZD
Durée de prêt :	30ans
Durée de remboursement :	-28ans
- Durée du différé :	-2ans
Le taux d'intérêt	1%
Les intérêts intercalaires	184000,00 DZD
Le montant de la prime d'assurance :	
- Prime d'assurance SGCI	109480 DZD
- Prime d'assurance SAPS	432,4DZD

Etant donné que le montant de prêt dépasse le pouvoir d'engagement de l'agence (plafonné à 3.000.000.00 DZD), ce dossier est soumis au comité de crédit réseau dont un avis favorable a été émis pour les mêmes conditions que les premières, le reste est transmis au comité central avec les pièces-verbales des deux comités cités précédemment.

Après l'acceptation de la demande de crédit, le comité de crédit central établit, et signe la décision d'octroi de crédit, et le renvoi à l'agence d'exploitation, une fois arrivée le chargé de crédit procède :

- L'établissement de la convention de prêts dans laquelle sont rappelées toutes les conditions générales et particulières du crédit en 04 exemplaires, signées par les (02) parties (emprunteur, et directeur d'agence), apposées sur chaque une de ses feuilles un timbre fiscal (04 exemplaires).
- La demande de souscription de l'assurance SGCI.
- L'ouverture d'un compte chèque au client dans lequel seront prélevées les mensualités dues ainsi que les frais d'étude et de gestion de son dossier.

2-2-3-10 Le recueil des garanties

A l'instar des institutions financières qui ouvrent un crédit destiné à une acquisition immobilière, la BDL demande le recueil de garanties pour se couvrir d'éventuelle défaillance de l'emprunteur qui est généralement une hypothèque.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Une hypothèque qui doit être de premier rang est exigée BDL, afin de s'assurer, et de garantir le remboursement du prêt consenti ainsi que les intérêts, taxes, charges, commissions, et impôts.

2-2-3-11 La mobilisation des fonds

Dans le cadre dans la vente sur plans, la mobilisation de fonds se fait par tranches suivant l'évolution, et l'avancement des travaux, ses derniers sont constatés par un rapport d'expertise établi par bureau d'étude conventionné avec la BDL prouvant la réalisation de l'édifice. Cette opération ne se fait qu'après la réception du contrat de VSP, le recueil des garanties, et des assurances.

Le déblocage du crédit se fait selon l'avancement des travaux de réalisation défini par L'accord des deux parties

Etat d'avancement des travaux	Taux
A la signature	35%
A l'achèvement des fondations	20%
A l'achèvement des gros œuvres, y compris l'étanchéité, les cloisons extérieures, et intérieures.	5%
A l'achèvement des travaux en tous corps d'état, y compris le raccordement aux voies, et réseaux divers ainsi que mes aménagements extérieurs	15%
A la signature du procès-verbal de prise de possession	25%

Ce crédit sera formalisé par l'agence conformément aux dispositions de :

- La décision réglementaire N°02/2014, portant bonification du taux d'intérêt pour la construction d'un logement rural, et l'acquisition d'un logement promotionnel collectif neuf.
- La décision réglementaire N°02/2014, portant octroi d'un prêt hypothécaire a deux
- La note d'instruction N°02/2014, portant « financement des acquéreurs de logement selon la formule vente sur plans (VSP).

2-3 Synthèse de comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Après avoir présenté le crédit immobilier dans ces différentes banques, nous avons constaté que l'application de ce dernier dans ces deux(02) banques déjà présenter dans la première section du chapitre quatre « CNEP-Banque » et « BDL » n'est pas la même toujours dans tous les cas, ce qui nous mène à faire une distribution autre ces dernières sous forme d'un tableau ci-dessous

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Tableau N° 12 : Synthèse de comparaison entre CNEP-Banque et BDL

Points de comparaisons	CNEP-Banque	BDL
Taux d'intérêt	1% Bonifié	1% Bonifié
Montant de crédit	Peut aller jusqu'à 100% du montant de bien acquis	Peut aller jusqu'à 90% du bien acheter
La durée maximale du crédit	40 ans maximum	30ans maximum
Age limité	75ans	70ans
Modalités de remboursement du crédit	Le remboursement passe par des mensualités (échéance constante capital constant). Détermination de la capacité de remboursement ne dépasse pas 40% du revenu postulant. Remboursement par anticipation. Peut être remboursé par anticipation avant l'échéance du crédit.	Remboursement mensuel avec paiement des intérêts et assurances Peut être remboursé par anticipation avant l'échéance du crédit (à partir de 3ans)
Les garanties hypothécaires	Exige l'hypothèque légale de premier rang sur le bien objet du crédit. Assurance CARDIF EL Djazair Assurance SGCI	Exige l'hypothèque légale de premier rang sur le bien objet du crédit Assurance SAPS Assurance SGCI
Apport personnel	L'Apport personnel minimum de 10% > à 40ans	L'Apport personnel du débiteur est de 10%
Intérêts	Les intérêts sont payés jusqu'à remboursement intégral du crédit	les intérêts payables mensuellement
Commissions	Commissions sont payées en une seule fois, elles représentent : - 8000DZD si le montant de crédit est inférieur à 500 000da - 15000DZD si le montant de crédit est supérieur à 500000 ou inférieur ou égal 5000000DZD - 25000DA si le montant de crédit est supérieur à 5000000 et inférieur ou égal à 8000000DZD - 30000DA si le montant de crédit est supérieur à 8000000DZD	Commissions ou frais de gestion qui sont évalués à 20000DZD payable en une seule fois au moment de la signature de la convention

Source : élaboré par nous-même d'après l'étude des deux cas.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Ce tableau nous montre que ces deux banques appliquent ce nouveau produit qui est le crédit immobilier d'une manière différente selon les conditions associées à chacune deux vis-à-vis de ce dernier, par exemple la première distinction porte sur les taux d'intérêt appliqués par chaque banque sont les mêmes dans ce cas, la CNEP-banque applique un taux d'intérêt de 1% pour l'achat d'un logement dans le cadre de vente sur plans et la même chose pour la BDL, nous trouvons aussi une différence en ce qui concerne le montant de crédit à accorder qui peut aller jusqu'à 100% du bien à financer pour la CNEP-Banque et 90% du bien à financer pour la BDL.

En ce qui concerne aussi la durée maximale du crédit elle est de 40ans pour la CNEP-Banque et de 30ans pour la BDL, et pour l'âge il est limité à 75ans pour la CNEP-Banque et de 70ans pour la BDL, et comme cinquième critère de comparaison c'est la modalité de remboursement de crédit qui est presque la même pour les deux banques c'est-à-dire que les mensualités sont constantes (échéances constantes et capital constants) avec paiement du principal et les intérêts et les taxes et il y a une possibilité pour les deux banques d'être rembourser par anticipation avant l'échéance du crédit de l'intégralité ou d'une partie du crédit, mais dans la CNEP-banque la capacité de remboursement ne dépasse pas 40% du revenu postulant (bénéficiaire).

Pour le type de garanties recueillies par ces banques nous constatons que la CNEP-Banque exige une hypothèque légale de premier rang qui peut conserver le bien objet de crédit ou tout autre bien immobilier appartenant au débiteur et faisant parti de son patrimoine.

Pour la BDL elle exige une hypothèque légale du premier rang sur le bien immobilier financé en garantie au crédit accordé, et pour l'assurance la CNEP-Banque exige à l'emprunteur d'assurer auprès de deux organismes nationaux appelés SGCI (Société de Garantie de Crédit Immobilier) et CARDIF EL Djazair en cas de décès du bénéficiaire et pour la BDL exige à l'emprunteur d'assurer auprès de deux organismes nationaux appelés SGCI et SAPS (Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé).

En ce qui concerne l'apport personnel est aussi un point de distinction entre les deux banques dont l'apport personnel minimum exigé par la CNEP-banque est de 10% du coût du bien financé si l'emprunteur principal ne dépasse pas 40ans alors que pour la BDL est de 10% au minimum du bien financé par apport à la valeur du logement et du salaire.

Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL

Pour les intérêts et commissions, la CNEP-Banque et BDL ont la même politique de recevoir les intérêts qui sont payés par les bénéficiaires mensuellement jusqu'à remboursement du crédit, et pour les commissions sont payées en une seule fois pour l'ensemble des banques citées mais avec des montants différents, nous prenons le cas de la CNEP-Banque qui fixe les frais de gestion à 8000DZD, 15000DZD, 25000DZD, 30000DZD avec des conditions sur le montants du crédit en dinars, et pour la BDL, les commissions de gestion sont fixées à 20000DZD en totalité, 15000DZD comme commissions de gestion et 5000DZD comme commissions de notification.

Nous ajoutons que le dossier de crédit immobilier au niveau de la CNEP-Banque doit passer par trois comités qui sont en premier comité d'agence qui décide d'accorder ce type de crédit jusqu'à 5000 000DZD, le comité de direction de réseau qui décide le montant de crédit jusqu'à 20 000 000DZD, et en dernier le comité de direction générale qui prend des décisions sur le montant de crédit sans limite, mais dans la BDL si le montant de crédit demandé ne dépasse pas 3 000 000DZD la décision est prise par le comité de crédit agence, si le montant de crédit dépasse 3 000 000DZD la décision est prise par la direction centrale.

Conclusion

Dans ce quatrième chapitre réservé à la comparaison des deux banques, nous avons essayés d'appliquer les méthodes d'analyse développées auparavant qui traitent la typologie des crédits immobiliers offerts par la CNEP-Banque et la BDL, les banques exigent avant d'accepter une demande du crédit immobilier que leurs clients, leurs fournissent des garanties avec lesquelles les banquiers se couvrent en dernier recours contre la défaillance éventuelle de l'un de ses clients. Mais avant d'octroyer des crédits, il faut d'abord attirer le client. ce dernier qu'il soit particulier ou entreprise a tout d'abord besoin d'être informé, écouter et conseiller dans ses choix.

En termes d'étude, nous avons constaté que l'application du crédit immobilier au niveau de ses deux banques s'effectue d'une manière différente, cette différence est due à la spécialisation de la CNEP-Banque dans le domaine de l'immobilier.

Le tableau comparatif des crédits immobiliers en Algérie proposé par ses deux banques, nous a permis de connaître toutes les conditions exigées par les banques et les institutions financières algériennes en matière de prêt immobilier, afin de choisir la meilleure offre qui vous convient pour financer l'achat de votre maison.

Le secteur de l'immobilier est considéré comme l'un des secteurs sensible et a un grand rôle dans le développement économique du pays, comme il représente la veine de l'économie nationale par son importance capitale pour la société, et pour l'individu en particulier.

Ce secteur a vécu une crise durable et pour faire face à cette dernière, les banques interviennent dans le but d'accroître la mobilisation des ressources financières pour répondre aux besoins de financement des ménages.

Aussi, l'importance de la banque dans le financement de l'activité économique fait l'unanimité des académiciens et des praticiens de la finance car elle participe au développement économique d'un pays à l'aide de l'activité qu'elle exerce durant son cycle d'exploitation.

Le secteur de l'immobilier a toujours été la préoccupation et le souci majeur de toutes sociétés, car son bon fonctionnement signifie une croissance et un développement économique, favorisant la paix social, dans le cas contraire, c'est-à-dire ne pas prendre au sérieux ce secteur, peut susciter une instabilité voir une explosion social dangereuses pour un pays qui aspire au développement et à la prospérité.

A l'instar des autres pays, l'Algérie a consenti, par le passé, et consent toujours à accorder une très grande importance au secteur de l'immobilier, et déploie des efforts considérables afin de remédier à la crise du logement.

L'objectif tracé des pouvoirs publics, les banques et plus précisément la CNEP-Banque et la BDL déploient toutes leurs forces afin de satisfaire les besoins de tout client et favoriser l'accès au crédit immobilier à un maximum de personne et cela par le biais des allègements en matière des conditions d'octroi de crédit, la diversification des produits proposés...

Nous avons pu constater tout au long des années la complexité du marché immobilier, mais surtout les sacrifices, et les efforts inestimables que l'Etat ait accordés à ce secteur. Afin de diminuer la pression et les charges sur ses épaules, les pouvoirs publics ont procédé à la mise en place d'un nouveau dispositif de financement, qui porte sur la création des institutions spécialisées dans le domaine et l'implication massive des banques, à leur tête la CNEP-Banque.

Le nouveau dispositif de financement n'a pas récolté les fruits tant espéré, et cela est dû à l'inefficacité des institutions financières créées à assurer les missions confiées tel est le cas de la SRH qui ne fonctionne pas faute de développement du marché financier algérien.

L'examen de la situation de l'immobilier en Algérie a permis de détecter la problématique du logement qui a prévalu dans les politiques publiques suivies de l'indépendance jusqu'à nos jours avec une révélation de l'existence d'une insuffisance de logement engendrée par le déficit constaté dans ce secteur.

Ceci nous amène à dire que le secteur de l'immobilier n'a pas pu constituer un marché actif et fluide, donnant naissance à des pratiques dont les effets se traduisent par une contrainte de l'offre et une progression inverse de la demande, c'est pourquoi seule une politique cohérente des instruments juridiques et techniques permettra l'émergence d'un véritable marché immobilier.

En effet le rôle d'un système de financement de l'immobilier est de procurer des fonds, et de les mettre à la disposition des promoteurs et des particuliers dans un but de construction ou d'acquisition de logement qu'on a voulu traduire à travers un exemple illustratif sur le financement de l'immobilier.

Concernant les agences dans lesquelles nous avons effectué notre stage, bien que le service crédit existant soit capable de statuer sur une demande de financement, il ne dispose malheureusement pas de délégation de crédit.

Par ailleurs, nous avons pu constater l'importance du service crédit au sein de ces agences bancaires. C'est à son niveau que sont identifiés et évalués les risques que peut courir la banque en octroyant des crédits. C'est, également, à son niveau que sont cernés les besoins du client pour lui proposer parmi toute la gamme de crédit qui existe, la forme de financement appropriée.

Dans notre travail nous nous sommes intéressées au financement de l'immobilier, la recherche que nous avons fait au sein des deux banques CNEP-Banque et BDL pendant une durée qui ne dépasse pas un mois, nous a permis le maximum d'information aux besoins de comparer entre les deux banques.

Nous avons constaté que chacune d'entre elle représente des spécificités et des avantages touchant même à leur fonctionnement, également, elles ont des stratégies et des méthodes de travail différentes, mais elles contribuent au financement de l'économie nationale.

Nous avons constaté également que chaque demande de crédit immobilier à une banque nécessite deux phases d'études : économique et financière.

Plusieurs lacunes peuvent être accordées à notre recherche. Nous nous présenterons les plus importantes d'entre elles.

La première limite, est liée au court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

La deuxième limite, attribuée à notre travail de recherche, émerge de la vastitude du sujet étudié qui a engendré une grande difficulté à cerner tous les aspects autour de notre recherche.

La troisième limite, porte sur la contrainte de temps qui nous a limitées dans la comparaison de certains points souvent importants proposer au sein de la CNEP-Banque et la BDL.

Enfin, on peut citer des points importants sur ce sujet que nous n'avons pas pu étudier dans notre recherche car ils demandent une recherche vaste et prolongée qui sont :

- Le développement du mécanisme de financement de l'immobilier par les banques islamiques.
- Le développement des lois relatives aux crédits immobiliers.

Bibliographie

Ouvrages

1. BENCHENEB, Ali. Introduction à la règle de droit en Algérie. Dijon : Edition Universitaires de Dijon, 2012.
2. BLAISE, Jean Bernard. Droit des affaires. 5eme éd. Paris : Edition Extenso, 2009.
3. BORDEAU, Gautier., DE COUSSERGUES, Sylvie. Gestion de la banque du diagnostique à la stratégie. 7eme éd. Paris : Edition Dunod, 2003.
4. BOUYAKOUB, Farouk. L'entreprise et le financement bancaire. Alger: Edition Casbah, 2000.
5. CAVALDA, Christian., STOUFFLET, Jean .Droit bancaire. 7^{ème}éd .France : Edition Pitec, 2008.
6. CELNIK, Olivier., ESPAGNO, Jean-François., PERRIN, Sabelle. Livre blanc : La dérive jurisprudentielle de la responsabilité professionnelle des architectes. Paris, Septembre 2012.
7. CITRON, Paul. Les promoteurs immobiliers dans les projets urbains. Thèse de doctorat, géographie, Paris 1 : Ecole doctorale de géographie de paris, 2016.
8. DE COUSSERGUES, Sylvie. Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie. 4^{ème} éd. Paris : Edition Dunod, octobre 2005.
9. DE COUSSERGUES, Sylvie. La banque : structures marchés gestion. Paris : Editions Dalloz, 1994.
10. DELEBECQUE, Philippe., GERMAIN, Michel. Traité de Droit Commercial, Tome 2. Editions L.G.D.J -17, 2004.
11. GARSNAUL. P. T., PRIANI.S. La banque fonctionnement et stratégie. Paris : Edition Economica, 1997.
12. HADJ SADOUK, Tahar .Les risqué de l'entreprise et de la banque. Edition Dahleb, 2007.
13. LA BRUSLERIER, Huberte. Analyse financière et risque de crédit, Paris : Edition Dunod, 1999.
14. LAJOY, Christophe. Droit des marchés publics. Alger: Edition Berti, 2007.
15. LAMARQUE, Eric. Management de la banque : risques, relation client, organisation. 3ed, France : Edition Pearson éducation, 2011, p. 152.

16. MANSOURI, Mansour. Système et pratiques bancaires en Algérie .Alger : Edition Houma, 2005.
17. MARCHAL.J., POULON.F. Monnaie et crédit dans l'économie française. Paris : Edition Economica, 1998.
18. MARGERIN.J., AUSSET.G. Investissement et financement, Paris : Edition Sedifor, 1957.
19. MATHIEU, Michel. L'Exploitant bancaire et le risque crédit, Paris : Edition Banque éditeur, 1995.
20. NEVEU, Andri. Financer l'agriculture : quels systèmes bancaires pour quelles agricultures ? Vanves : Edition Charles 1 Léopold Mayer, 2001.
21. PATAT. J.-P. Monnaie, institution financière et politique monétaire. Paris : Edition Economica, 1993.
22. PERCIE DU SERT, Anne Marie. Risque et contrôle du risque .France : Edition Economica, 1999.
23. PETIT, François. Guide de l'urbanisme, de la construction de la promotion immobilière. France : Edition Gal, 2004.
24. PUPION, Pierre-Charles. Economie et gestion bancaire. Paris : Edition Dunod, 1999.
25. ROUGNES, Véronique. Gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises. Revue de la littérature, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion. Paris IX : Edition Hal, 2011.
26. SADEG, Abdelkrim. Réglementation de l'activité bancaire. Tome 1. Algérie : Edition Dahleb, 2006.
27. ZEVI, Bruno. Apprendre à voir l'architecture. Lonrai (France) : Editions de Minuit, Octobre 2013.

Thèses et mémoires

1. MESSAHHEL, Noureddine. L'Economie du logement en Algérie. Thèse de doctorat, sciences économiques, Sétif ; Université de Sétif, 2014.
2. ABBAS, Hocine. La production de logement comme indicateur des mutations socio-économiques. Thèse de magister, urbanisme, Constantine : Université MANTOURI de Constantine, 2011.
3. ABBADIE, Mona. La politique nationale de l'habitat : la requalification participative dans les grands ensembles, cas de la cité Soummam-Bab Ezzouar. Mémoire de magister en aménagement urbain, Alger : Université des sciences de la technologie Houari Boumediene d' Alger, département de géographie et AT, 2001.

4. AMMICHE, Ouiza. Gestion d'un crédit immobilier: cas de la CNEP-Banque. Mémoire de master, sciences commerciales option finance, Tizi-Ouzou: Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2015.
5. BEKADA, Mohammed. Les réformes du système bancaire algérien. Mémoire de magistère en sciences économiques, analyse économique et développement, Oran : Université d'Oran, 2009/2010.
6. BENMESSAOUD, Sofiane. Les garanties des crédits bancaires .Mémoire de magister en droit comparé des affaires, Oran : Université d'Oran, 2013.
7. BERKAL, Safia.les relation banque entreprise publique. Mémoire de magister en sciences économiques, Gestion des entreprises, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou, 2012.
8. BOUKROUSS, Djamila. Les circuits du financement des pme en Algérie. Mémoire de magistère en sciences économiques, option économie internationale, université d'Oran, 2007.
9. CHOUGUIAT .A .Etude des mécanismes de production de logement en Algérie. Mémoire de magistère, Urbanisme, Constantine : Université de Constantine, 2001.
10. KOLARSKA, katarzyna. La réforme des suretés .Mémoire de master 2 professionnel en science économie, option banque et finance, Paris v : Université René Descartes, 2005/2006.
11. MEGROUS, Mohamed-Nadjib. Essai d'analyse des déterminants de l'évolution des crédits hypothécaires. Mémoire de master en Sciences économiques, monnaie Banque et Environnement International, Bejaïa : Université Abderahmen MIRA de Bejaia, 2013.
12. OUACHAM, Frida. La titrisation des créances hypothécaires, simulation sur un portefeuille réelle créance hypothécaire appartenant a la CNEP-Banque. Mémoire de magistère en science économiques, monnaie-finance-banque, Tizi-Ouzou: Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2013.
13. RIFI, Chems Sabah. Mécanisme pluriels pour une qualité architecturale singulière. Mémoire de magister, habitat et environnement urbain, Guelma : université 05 mai1945 Guelma, 2008.

Articles de Revues

1. OUDAH REBRAB, Saliha. La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement, (en ligne) revue de l'enssea, 2012, n05.Disponible sur : [http/ www.enssea.net](http://www.enssea.net) (consulte le17/06/2017).

2. PECOURT, Nicolas. Le Crédit Foncier, acteur de plus d'un siècle et demi d'histoire immobilière et financière, revue l'observateur de l'immobilier du crédit foncier N93.
3. ROUGNES, Véronique. Gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises. Revue de la littérature, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion. Paris IX : Edition Hal, 2011.
4. Revue sur le Financement d'entreprises -les techniques du jeu. Edition d'Organisation.
5. TOUALBIA.S. rencontre nationale banques/ opérateurs économiques « les financements bancaires et le leasing ». Revue trimestrielle BNA finance, octobre, décembre 2002, n° 02.

Communication dans un congrès (colloque, séminaire, etc.)

- Rabah Mohammed. La profession de géomètre expert foncier. Textes et défis, conseil régional d'Oran, 28avril 2016.

Lois, décrets et règlements

1. Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant la loi du finance pour 2003. Journal officiel n°86, 25/12/ 2002.
2. Loi n° 06-02 portant organisation de la profession de notaire. Journal officiel, n°15, 20 /02/2006.
3. Loi n° 06-03 portant organisation de la profession d'huissier de justice. Journal officiel, n°15, 20 /02/2006.
4. Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal officiel, n°16.
5. Article 17 de règlement n°05 du 19 fevrier 2015 relative aux opérations d'escompte d'effet publique, de réescompte d'effet prive, d'avance et de crédit eux banque et établissement financières (en ligne). p.1. www.bank-of-algeria.dz/html/legist2016.htm ([consulte](#) le 14/08/2017).
6. Article 109 de l'ordonnance n° 09-01 du 29 Rajeb 1430 correspondant au 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009, complété par l'article 75 de la loi n° 09-09 du 13 Moharrem 1431 correspondant au 30 décembre 2009 portant loi de finances pour 2010. Journal officiel ,n°17 ,14/03/2010.
7. Article 409 du code de commerce algérien relatif aux effets de commerce. Journal officiel.
8. Article 644 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement .Journal officiel, 2007.
9. Article 664 du code civil algérien relatif aux effets du cautionnement .Journal officiel, 2007.

10. Article 665 du Code Civil algérien relatif aux effets du cautionnement. Journal officiel, 2007.
11. Article 882 du code civil algérien relatif aux droits réels accessoires ou des suretés réelles. Journal officiel, 2007.
12. Article 948 du Code Civil algérien relatif aux éléments de nantissement. Journal officiel, 2007.
13. Décret exécutif n°10-87 du 10 mars 2010 Fixant les niveaux et modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêts des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires. Journal officiel, n°17, 14/03/2010.
14. Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 4/07/2010.
15. Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 04/07/2010.
16. Décret législatif N° 93-03 du 01-03-93 relatif à l'activité immobilière. Journal officiel, n°32, 01/03/1993.
17. Décret exécutif n° 94-308 du 28 Rabie Ethani 1415 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier des ménages. Journal officiel, n° 66, 16-10-1994.
18. DR N°1422/2015.
19. DR N°227 du 15/03/2000 modifié et complété ; DR N°1371 du 12/08/2013.
20. DR N°0304/2012 relative à la gestion d'assurance CARDIF.
21. Procédure de gestion N°02/2014.
22. Lettre N°144/DG/2009.
23. Ordonnance N°3-12 du 12/08/2003.

Sites internet

1. BERNET, Hugues., BERNET, Rollande. Information sur le monde bancaire [en ligne]. (2016). Disponible sur <http://www.banque.info.com>>lexique bancaire et économique (consulté le 31/05/2017).
2. BERNET, Hugues., BERNET, Rollande. Information sur le monde bancaire [en ligne]. (2016). Disponible sur: <http://www.banque-info.com> (consulté le 14/06/2017).

3. Chambre de commerce et d'industrie à strasbourg, France.[enligne]. (2015). Disponible sur http://www.strasbourg.cci.fr/sites/default/files/agent_immobilier_2015(consulté le 16/05/2017).
4. HAFIZ, Chems-Eddine, Droit de la promotion immobilière, (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.cours-de-droit.net>(consulte le 06/08/2017).
5. Encyclopédie architecture (en ligne) (2017). Disponible sur : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Architecte> (consulte le 02/07/2017).
6. Encyclopédie, Métiers du bâtiment (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Architecte>(consulte le 10/07/2017).
7. Guide du crédit immobilier. Crédit immobilier groupe[en ligne]. (2010). Disponible sur <http://www.e-credit.immobilier.com/> projet de crédit immobilier (consulté le 22/07/2017).
8. Internaute, Dictionnaire français (en ligne). (2013). Disponible sur : <https://www.linternaute.com> (consulte le 10/07/2017).
9. Ministère du commerce/Guide du consommateur (en ligne). (2011). Disponible sur : <http://www.elmouwatin.dz/Credit-immobilier> (consulte le 16-07-2017).
10. Ministère de l'habitat et de l'urbanisme.la caisse nationale du logement (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.cnlgov.dz/>(consulte le 02/08/2017).
11. Ministère de l'habitat, l'urbanisme et la ville. fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.fgcmpi.org.dz> (consulte le 10/08/2017).
12. NIZAR, Fassi, Crédit Promoteur Et Financement D'un Programme De Promotion Immobilière (en ligne). (2016). Disponible sur : <http://www.djazairss.com> (consulte le 17/08/2017).
13. O.N.S. In Publications .Annuaire Statistique de l'Algérie, Algérie en quelques Chiffres et données Statistiques.2009.disponible sur <http://www.ons.dz> (consulte le 13-08-2017).
14. Société de garantie de l'immobilier, guide de SGCI, (en ligne). (2017). Disponible sur : <http://www.fgcmpi.org.dz> (consulte le 06/08/2017).
15. La société de refinancement hypothécaire. Modalité de refinancement (en ligne). (2011). Disponible sur : <http://www.srh-dz.org> (consulte le 02/07/2017).

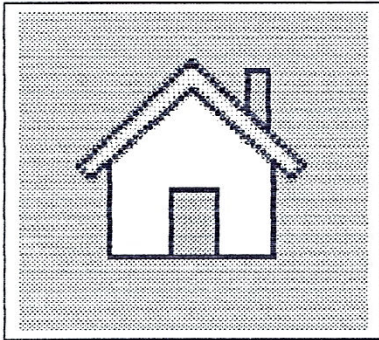
Liste des Abréviations

Abréviations	Signification
AADL	Agence nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement
AAP	Aide à l'Accession à la Propriété
AGE	Assemblée Générale Extraordinaire
AGO	Assemblée Générale Ordinaire
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro crédit
ANSEJ	l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
APC	Assemblée Populaire Communale
BADR	Banque Algérienne de Développement rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CAT-NAT	Catastrophes Naturel
CBEP	Cession de Biens Entre Particuliers
CCA	Comité de Crédit de l'Agence
CNAC	Commission Nationale d'Aménagement Commerciale
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne, et de Prévoyance
CNES	Centre National d'Etudes Spatiales
CNL	Caisse Nationale du Logement
CNMA	Caisse Nationale Mutuelle Agricole
CNI	Carte Nationale d'Identité
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
CSDCA	Caisse de Solidarité des Départements et Communes d'Algérie
DGA	Directeurs Généraux Adjointes
DRE	Direction Régionale de l'Equipement
DZD	Dinars Djazair
EPE	Entreprise Publique Economique
EPIC	Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial
EPL	Entreprise Publique Locale
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FGCMPI	Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière
GE	Groupe d'Exploitation

HT	Hors Taxes
IAD	Incapacité Absolue, ou Définitive
KDA	kilos Dinars Algérien
LEL	Livret Epargne Logement
LEP	Livret Epargne Populaire
LPP	Location- vente et Promotionnel Public
MDN	Ministre de la Défense Nationale
OPGI	Office de Promotion et de Gestion Immobilière
PAP	Particulier à Particulier
PDG	Président-Directeur-Général
PIP	Programme d'Investissement Public
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Petite Moyenne Industrielle
RPV	Ratio Prêt /Valeur
SAA	Société Algérienne des Assurances
SAPS	Société d'Assurance de Prévoyance et Santé
SATIM	Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique
SGCI	Société des Garanties des Crédits Immobiliers
SIG	Système Interbancaire de Gestion
SNMG	Salaire National Minimum Garanti
SPA	Société par Action
SRH	Société de Refinancement Hypothécaire
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
VEFA	La Vente en l'Etat Future d'Achèvement ou achat sur plan
VSP	Vente Sur Plans

Annexe 01

➤ Extrait de rôle



Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance

BEN M'HIDI TIZI OUZOU CODE : 202

La Banque de l'immobilier

CREDIT IMMOBILIER

Vous possédez un terrain à bâtir, vous voulez construire votre maison, la CNEP-Banque peut vous accorder un crédit pour réaliser votre projet.

Constitution d'un dossier V . S . P

- Une demande de crédit, établie sur formulaire CNEP-Banque ;
- Acte de naissance ;
- Photocopie de la carte d'identité nationale (X 2) ;
- Fiche de résidence (X 2) ;
- Photocopie carte sécurité sociale (X 2) ;
- Relevé des émoluments récent pour les salariés (formulaire CNEP-Banque)-Pension-Contrat bail ;
- **Un avertissement fiscal de l'exercice écoulé accompagné de l'identifiant fiscal pour les personnes exerçant une activité commerciale ou une profession libérale + Mise à jour CNAS et CASNOS ;**
- Caution solidaire ou codébiton s'il y a lieu (justificatifs des revenus) ;
- Une autorisation (légalisée) de prélèvement sur un compte chèque ouvert auprès de la CNEP-Banque ou sur un compte CCP (formulaire CNEP) ;
- Une décision d'affectation de logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la superficie, l'étage, le numéro du logement et l'adresse exacte de l'habitation ;
- Un chèque CCP ou Bancaire barré ;
- Attestation de versement de l'apport personnel dûment établie par le promoteur ;
- 03 dernières fiches de paie.
- Attestation de travail
- ATS 2014 2015
- .RELEVÉ DE COMPTE D'UNE ANNEE
- CONTRAT DE TRAVAIL
- AVIS D'IMPOSITION DERNIERE ANNEE

Annexe 02

الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque



DEMANDE DE CREDIT
IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe M F
né (e) le / / à Wilaya
Fils / fille de et de
Situation familiale : Célibataire Marié (e) Veur (ve)
Adresse du domicile
Tél fixe Tél mobile Email :
Pièce d'identité : CNI PC N° Délivré(e) le : / / Wilaya :

Titulaire d'un : LEL LEP CPT N° Code agence Réseau
Compte chèque CNEP-Banque N° :

SALARIES

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

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

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

REVENUS

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

CRÉDIT SOLLICITÉ

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

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

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

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

Fait à le / / 20.....

Signature

+

Annexe 04

AUTORISATION DE PRELEVEMENT
SUR COMPTE

Je soussigné(e).....
titulaire du compte chèque N°.....
ouvert auprès de la CNEP-Banque, agence.....
ou compte CCP.....
autorise celle-ci à prélever par le débit de mon compte, le montant des mensualités dues au titre du
remboursement du crédit que j'ai contracté auprès de la CNEP-Banque et ce jusqu'à son extinction
totale.

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

Fait àLe.....

Annexe 05

بنك التنمية المحلية
 BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
 AGENCE DJURDJURA 147 TIZI OUZOU Tél. 031 200.282

**LISTE DES DOCUMENTS À FOURNIR
 POUR DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER
 POUR LES SALARIES**

A	PIECES ADMINISTRATIVES
X	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formulaire de demande de crédit ; ▪ Copie de la pièce d'identité ; ▪ Extrait de naissance ; ▪ Fiche familiale d'état civil ▪ Certificat de résidence de moins de trois (03) mois ; ▪ Attestation de travail récente pour les salariés ou carte de retraité ; ▪ Trois dernières fiches de paye dûment authentifiées ou Certificat de revenus pour les retraités; ▪ Trois dernières fiches de paies dûment authentifiées par l'ambassade ou consulat algérien du pays de résidence pour les salariés non résidents ; ▪ Attestation affiliation CNAS (moins de trois mois) pour le secteur privé.
B	ACHAT LOGEMENT NEUF AUPRES D'UN PROMOTEUR IMMOBILIER PUBLIC OU PRIVE
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrat de réservation notarié ou décision d'affectation ou Promesse de vente notariée délivré par un promoteur immobilier public ou privé ; ▪ Contrat de vente sur plan (achat VSP) ▪ Décision d'avantages CNL ; ▪ Attestation de versement de l'apport personnel ; ▪ Subrogation du fond de garantie.
C	ACHAT LOGEMENT NEUF AUPRES D'UN PARTICULIER (PAP) :
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promesse de vente légalisée auprès des services de L'APC ▪ Acte de propriété du vendeur ▪ Certificat négatif ▪ Rapport d'expertise du bien par la SAE
D	AUTO CONSTRUCTION OU EXTENSION :
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acte de propriété du bien objet du financement ou certificat de possession (enregistré et publié) ▪ Permis de construire en cours de validité ▪ Devis quantitatif et estimatif des travaux à réaliser (construction ou extension) ▪ Rapport d'expertise du bien par la SAE du terrain d'assiette ou l'habitation existante dans le cas d'extension ▪ Attestation d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural, délivrée par la commission de la wilaya compétente.
E	AMENAGEMENT OU LA REHABILITATION :
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acte de propriété du bien objet du financement ou certificat de possession (enregistré et publié) ▪ Devis quantitatif et estimatif des travaux à réaliser ▪ Rapport d'expertise du bien par la SAE
F	DOCUMENT CONSTITUTIF POUR L'OUVERTURE DE COMPTE :
X	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demande d'ouverture ; ▪ Attestation de travail ; ▪ Copie de la pièce d'identité ; ▪ Extrait de naissance ; ▪ Certificat de résidence de moins de trois (03) mois ;

Suite annexe 05

**LISTE DES DOCUMENTS À FOURNIR
 POUR DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER
 POUR LES NON SALARIES**

A	PIECES ADMINISTRATIVES
X	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formulaire de demande de crédit ; ▪ Copie de la pièce d'identité ▪ Extrait de naissance ▪ Fiche familiale d'état civil ▪ Certificat de résidence de moins de trois (03) mois, ▪ Attestation fiscale d'existence d'activité pour les non salariés. ▪ Extrait de rôle. ▪ Registre de commerce ou Carte d'artisan. ▪ Avertissement fiscal pour l'exercice.
B	ACHAT LOGEMENT NEUF AUPRES D'UN PROMOTEUR IMMOBILIER PUBLIC OU PRIVE
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrat de réservation notarié ou décision d'affectation ou Promesse de vente notariée délivré par un promoteur immobilier public ou privé ; ▪ Contrat de vente sur plan (achat en VSP) ; ▪ Décision d'avantages CNL ; ▪ Attestation de versement de l'apport personnel ; ▪ Subrogation du fond de garantie.
C	ACHAT LOGEMENT NEUF APUPRES D'UN PARTICULIER (PAP) :
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promesse de vente légalisée auprès des services de L'APC ▪ Acte de propriété du vendeur ▪ Certificat négatif ▪ Rapport d'expertise du bien par la SAE
D	AUTO CONSTRUCTION OU EXTENSION :
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acte de propriété du bien objet du financement ou certificat de possession (enregistré et publié) ▪ Permis de construire en cours de validité ▪ Devis quantitatif et estimatif des travaux à réaliser (construction ou extension) ▪ Rapport d'expertise du bien par la SAE du terrain d'assiette ou l'habitation existante dans le cas d'extension ▪ Attestation d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural, délivrée par la commission de la wilaya compétente.
E	AMENAGEMENT OU LA REHABILITATION :
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acte de propriété du bien objet du financement ou certificat de possession (enregistré et publié) ▪ Devis quantitatif et estimatif des travaux à réaliser ▪ Rapport d'expertise du bien par la SAE
F	DOCUMENT CONSTITUTIF POUR L'OUVERTURE DE COMPTE :
X	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demande d'ouverture ; ▪ Attestation de travail ; ▪ Copie de la pièce d'identité ; ▪ Extrait de naissance ; ▪ Certificat de résidence de moins de trois (03) mois ;

Table des matières

Liste des figures	06
Liste des tableaux	06
Sommaire	07
Introduction générale.....	08
Chapitre I : Approches théoriques sur le crédit immobilier	12
Introduction	13
Section 1 : Généralités sur le crédit immobilier	14
1-1 Définition du crédit immobilier	14
1-1-1 Définition économique.....	14
1-1-2 Définition juridique.....	14
1-2 Les critères d'éligibilité	15
1-3 Les conditions d'utilisation du crédit	15
1-4 La constitution d'un dossier du crédit immobilier.....	16
A- La liste des documents exigibles pour toute forme de crédit immobilier.....	16
B- La liste des documents exigibles pour des formes particuliers de crédit immobilier.....	16
C- Achat d'un logement auprès d'un particulier.....	16
D- Un aménagement et/ou la réhabilitation.....	17
1-5 L'étude et l'analyse du dossier de crédit	17
1-5-1 La prise de décision	17
1-5-2 La détermination de la structure de financement du crédit immobilier.....	17
1-6 But et objectif d'un crédit.....	18
Section 2 : Gestion des crédits immobiliers	18
2-1 Les intervenants	18
2-1-1 Architecte.....	18
2-1-2 Architecte contractant générale	19
2-1-3 Promoteur	19
2-1-4 Agent immobilier.....	19
2-1-5 Le notaire.....	19
2-1-6 Les banques	20
2-2 Les risques du crédit immobilier	20
1-1 Le risque de contrepartie	20
1-1-1 Le risque crédit	20
A- Le risque général	20
B- Le risque professionnel	21
C- Le risque propre à l'emprunteur	21
D- Le risque pays.....	21
1-1-2 Le risque sur le marché.....	21
A- Les investisseurs.....	21
B- Les banques	21
1-2 Les risques de liquidité.....	22
1-3 Le risque des taux d'intérêt	22
1-4 Le risque de solvabilité	23
2-3 Les garanties sur le crédit immobilier	23
2-3-1 Les garanties personnelles	23
A- Le cautionnement.....	23
A-1 Le cautionnement simple	23

A-2 Le cautionnement solidaire	24
B- L'aval.....	24
2-3-2 Les garanties réelles.....	24
A- L'hypothèque	25
A-1- L'hypothèque conventionnelle	25
A-2- L'hypothèque légale	25
A-3- L'hypothèque judiciaire.....	26
B- Le nantissement	26
B-1 Nantissement du fonds de commerce.....	26
B-2 Nantissement du matériel et outillage.....	26
B-3 Nantissement ou gage sur véhicule	27
B-4 Nantissement des actifs financiers	27
C- Nantissement des marchés publics	27
2-3-3 Les garanties complémentaires.....	27
Conclusion.....	28
Chapitre II : Le marché immobilier en Algérie	29
Introduction	30
Section 1 : Regard sur le marché immobilier algérien	31
1-1 De 1967 à 1986.....	31
1-2 DE 1986 à nos jours.....	32
1- 2-1 La nouvelle orientation de la politique de l'Etat	32
1-2-2 Le cadre juridique de la promotion immobilière	32
A-La loi 86-07 du 04 mars 1986.....	32
A-1 Objectifs de la loi	32
A- 2 Les limites de cette loi	33
B- Le décret législatif 93-03	33
1-3 Le nouveau schéma du financement de l'immobilier	34
1-4 Le nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier.....	34
1-4-1 La caisse nationale de logement (CNL) 35	
A- Les missions du La CNL	35
B- L'aide à l'accession à la propriété	35
1-4-2 Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	36
A- Définition de FGCMPI	36
B- La garantie FGCMPI	36
1-4-3 La société de garantie des crédits immobiliers (SGCI)	37
A- Les activités de la SGCI	37
B- Les objectifs du la SGCI.....	37
1-4-4 La société Algérienne des télécommunications interbancaires et de ma monétique (SATIM).....	37
1-4-5 La société de refinancement hypothécaire (SRH).....	38
A- Les missions de la SRH.....	38
B- Conditions générales du refinancement	38
1-5 Les déterminants de la demande et de l'offre.....	39
1-5-1 Les déterminants de la demande.....	39
A- Le facteur démographique	39
B- Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt	40
1-5-2 Les déterminants de l'offre.....	40
A- Le coefficient d'occupation du sol et la production des logements.....	40
B- Le foncier urbain.....	40

Section 2 : Le financement bancaire du marché immobilier	41
2-1 Le promoteur immobilier.....	41
2-1-1 Définition du promoteur	41
2-1-2 Les interlocuteurs du promoteur immobilier	42
A- Les banques	42
B- Société d'assurance.....	42
C- Société de garantie de crédit immobilier	42
D- La société de refinancement hypothécaire (La SRH)	43
E- Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière(FGCMPI).....	43
F- Caisse nationale du logement (CNL).....	43
G- Refinancement par voie d'acquisition de créances hypothécaires.....	43
H- Les notaires	44
I- Les géomètres experts fonciers.....	44
J- Les architectes	44
K- Agences immobilière	45
L- Huissiers	45
M- Les entreprises de constructions, les fournisseurs, les corps de métier.....	45
2-2 Crédit à la promotion immobilière	45
2-2-1 Les principes de financement de la promotion immobilière	46
A- La quotité de financement	46
B- La durée du financement	46
C- La mobilisation du crédit	46
2-2-2 Les différentes formules relative au crédit	47
A- Opération sans réservation.....	47
B- Opération avec réservation (vente sur plans).....	47
2-3 Crédits immobiliers aux particuliers.....	47
2-3-1 Définition du crédit immobilier au particulier.....	47
2-3-2 Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers	48
A- C'est un crédit amortissable.....	48
B- Encadrent le crédit immobilier	48
C- Les conditions d'attribution.....	48
a) Montant maximum de l'emprunt	49
b) Taux d'endettement limité	49
c) Solvabilité.....	49
d) La caution	49
2-3-4 Les crédits à la construction	49
2-3-4-1 Coopérative immobilière	50
A- Définition.....	50
B- Objet	50
2-3-5 Crédits immobiliers pour l'achat d'un logement.....	50
2-3-5-1 La vente sur plans	51
A- Définition.....	51
B- Le contrat VSP.....	52
C- Les avantages de la vente sur plans	52
Conclusion.....	53
Chapitre III : Présentation du système bancaire Algérien.....	54
Introduction	55
Section 1 : Présentation de CNEP-Banque	56

1-1	Création de la CNEP-Banque	56
1-2	L'évolution de la CNEP-Banque	56
1-3	L'organisation générale des structures de la CNEP-Banque	57
1-3-1	Les structures centrales.....	57
1-3-2	Les directions régionales d'exploitation.....	58
1-3-3	Les agences commerciales.....	58
1-4	La répartition du portefeuille global de la CNEP-Banque.....	58
1-5	Evolution des crédits immobiliers à l'accession.....	59
1-6	Evolution des crédits immobiliers à la production	61
Section 2 : Présentation de la BDL		62
2-1	Identification de la BDL	62
2-2	Aperçu historique de la BDL.....	63
2-3	Stratégie et objectifs de la BDL.....	64
2-4	Structure et organisation	65
2-4-1	La Direction Générale	65
2-4-2	Les Directions Régionales d'Exploitation	65
2-4-3	Le réseau d'agences	66
2-5	Organigramme de la BDL	67
2-5-1	La Direction Générale	67
2-5-2	LA Direction du groupe d'exploitation	67
2-5-3	L'Agence.....	68
2-6	Organisation de service crédit	68
2-6-1	Notion du crédit	68
2-6-2	Les Fonction du service crédit.....	68
A-	Au niveau du groupe d'exploitation	68
B-	La fonction crédit au niveau de l'agence.....	69
C-	Relation fonctionnelle et hiérarchique	69
C-1	Relation avec la hiérarchie	69
C-2	Relation avec les différents services de l'agence.....	69
Conclusion.....		70
Chapitre IV : Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL		71
Introduction		72
Section 1 : Le crédit immobilier au niveau de deux banques.....		73
1-1	Les crédits immobiliers au niveau de la CNEP-Banque et la BDL.....	73
A-	Les crédits à la construction.....	73
B-	Les crédits à l'accession.....	73
1-2	Le Montant du crédit au niveau de la CNEP-Banque et la BDL.....	76
1-3	La durée de crédit au niveau de la CNEP-Banque et la BDL.....	77
1-4	Taux d'intérêt au niveau de la CNEP-Banque et la BDL.....	78
1-5	Les assurances au sein de la CNEP-Banque et la BDL	78
1-5-1	Assurance décès.....	78
1-5-2	Assurance SGCI	79
1-5-3	Assurance catastrophent naturelles.....	80
1-5-4	Assurance décès.....	81
1-5-5	Assurance insolvabilité SGCI.....	82
1-5-6	Assurance Catastrophe Naturelles (CAT-NAT).....	82
1-6	Les frais de dossier et commission d'engagement au sein de la CNEP-Banque et la BDL.....	83
1-7	Les pièces constitutives d'un dossier de crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque et de la BDL	84

Section 2 : Etude comparative d'une demande de crédit entre la CNEP-Banque et la BDL.....	86
2-1 Présentation du projet à financer (CNEP-Banque).....	86
2-1-1 Prise en contact avec le client.....	86
2-1-2 Information sur le bien objet du crédit	87
2-1-3 Constitution du sous dossier administratif.....	88
2-1-4 Traitement du dossier de demande de crédit	88
2-1-4-1 Calcule de la capacité de remboursement	89
2-1-4-2 Détermination du montant maximum à financer.....	89
2-1-4-3 Le taux d'intérêt	89
2-1-4-4 La durée du prêt	89
2-1-4-5 Calcule du droit de prêt.....	90
A- La valeur tabulaire	90
B- Le droit de prêt.....	90
2-1-4-6 Détermination du montant de l'échéance	91
A- Détermination de l'échéance	91
B- La prime d'assurance	91
2-1-4-7 Détermination des intérêts intercalaires.....	91
2-1-4-8 Détermination de l'assurance SGCI	92
2-1-4-9 Décision d'octroi de crédit.....	92
2-1-4-10 Le recueil des garanties.....	93
2-1-4-11 La mobilisation des fonds	94
2-2 Présentation du projet à financer (BDL).....	95
2-2-1 Prise en contact avec le client.....	95
2-2-2 Constitution du sous dossier administratif.....	96
2-2-3 Traitement du dossier de demande de crédit	96
2-2-3-1 Calcule de la capacité de remboursement.....	96
2-2-3-2 Détermination du montant maximum à financer	97
2-2-3-3 Le taux d'intérêt	97
2-2-3-4 La durée du prêt.....	97
2-2-3-5 Calcule du droit de prêt.....	98
A- La valeur tabulaire	98
B- Le droit de prêt.....	98
2-2-3-6 Détermination du montant de l'échéance	98
A- Détermination de l'échéance	98
B- La prime d'assurance	99
2-2-3-7 Détermination des intérêts intercalaires.....	99
2-2-3-8 Détermination de l'assurance SGCI	100
2-2-3-9 Décision d'octroi de crédit.....	100
2-2-3-10 Le recueil des garanties.....	101
2-2-3-11 La mobilisation des fonds	101
2-3 Synthèses de comparaison entre la CNEP-Banque et la BDL	102
Conclusion.....	104
Conclusion générale	105
Bibliographie.....	109
Liste des abréviations	116
Annexes	118
Table des matières	125

Résumé

L'objet de cette étude est de montrer la participation des banques dans le financement du marché immobilier et de découvrir les exigences appropriées à chacune (CNEP-Banque, BDL) dans l'octroi du crédit immobilier.

Pour analyser cette problématique, une étude comparative incluant une étude de contenu et des entretiens avec le personnel de chaque agence.

De par notre expérience dans ces deux agences de deux banques nous avons constaté que chacune d'entre elles représentent des spécificités, des avantages et des différences concernant les procédures et les critères dans le financement de l'immobilier.

Mot clés : Crédit immobilier ; Marché immobilier ; CNEP-Banque ; BDL ; Etude comparative.

Abstract

The purpose of this study is to show the participation of banks in the financing of the real estate market and to discover the appropriate requirements for each (CNEP-Bank, BDL) in the granting of mortgage loans.

To analyze this problematic, a comparative study including a study of contents and interviews with the staff of each agency.

From our experience in both branches of two banks we found that each one of them represent specificities, advantages and differences concerning procedures and criteria in the financing of real estate.

Key words: Mortgage; Estate Market; CNEP-Bank; BDL; Comparative analysis.

ملخص

الغرض من هذه الدراسة هو إظهار مشاركة المصارف في تمويل سوق العقارات واكتشاف المتطلبات المناسبة لكل منها (الصندوق الوطني للادخار والاحتياط؛ بنك التنمية المحلية) في منح الرهن العقاري. لتحليل هذه الإشكالية، دراسة مقارنة بما في ذلك دراسة محتويات ومقابلات مع موظفي كل وكالة. من تجربتنا في كلا فرعين من بنكين وجدنا أن كل واحد منهم يمثل الخصائص والمزايا والاختلافات المتعلقة بالإجراءات والمعايير في تمويل العقارات.

الكلمات المفتاحية : الرهن العقاري؛ سوق العقارات؛ الصندوق الوطني للادخار والاحتياط؛ بنك التنمية المحلية؛ دراسة مقارنة.