

*Université « mouloud Mammeri » Tizi Ouzou*

*Faculté des sciences Economiques ; Commerciales et des Sciences de Gestion*

*Département Sciences Economique*



## *Mémoire de fin de cycle*

*En vue d'obtention du diplôme de master en Economie Monétaire et Bancaire*

### *SUJET*

*Financement de l'immobilier: étude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique*

*Cas : Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP)*

Encadré par:

M<sup>R</sup> KARA Rabah

M.C.A/UMMTO

Réalisé par :

● M<sup>lle</sup> ZENNOUCHE DIHIA

● M<sup>lle</sup> ZIRIOUENE THINHINANE

Soutenue publiquement devant le jury composé de :

DAHAK Abdenour

M.C.A/UMMTO president

KARA Rabah

M.C.A/UMMTO Rapporteur encadrant

OUNASSI Hassen

M.C.A/UMMTO Examineur

Promotrice :

M<sup>lle</sup> M.Fella

*Promotion : 2020/2021*

# Remerciements

*Tout D'abord, Nous Remercions LE Bon Dieu*

*De Nos Avoir Accordé*

*La Santé, Le courage et la volonté pour Réaliser Ce Travail.*

- Nos remerciements les plus profondes s'adressent à nos parents, notre soutien et notre et notre*
- Nos remerciements les plus vifs s'adressent à vous M<sup>r</sup> KARA notre encadrant*
- Nos remerciements s'adressent aussi à vous M<sup>r</sup> SAM chef de spécialité*
- Nous Remercions Vivement les professeurs de notre spécialisée qui nous on éclaircit le parcours*
- Nos remerciements les sincères vont également M<sup>r</sup> CHALAL le directeur de la CNEP de Bouira qui nous a bien accueillez*
- Nos remerciement à M<sup>elle</sup> MOKRANI chef de service de la finance islamique et M<sup>me</sup> KACI du service crédit*
- Nos remerciements à toute l'équipe de l'agence de la CNEP de Bouira pour leurs gentilleses*
- Il est agréable d'exprimer nos profondes et nos plus vifs remerciements à M<sup>r</sup> le recteur de l'université et vous aussi M<sup>r</sup> le chef du département science économiques et à tous les professeurs et les travailleurs de l'université de Mouloud Mammeri*
- Nos remerciements à toutes personnes qui participent de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

# Dédicace

*Je dédie ce travail à :*

*À la source de mon courage, et de ma réussite : mes très*

*Chers parents : mon père et ma mère que dieu les garde pour moi.*

*À ma très chère sœur : Mouna.*

*À mon très cher frère : Imad.*

*À ma belle -sœur : Lynda.*

*À mon beau-frère : Fodhil.*

*À mes chères nièces : Yara, Yanelle et Yousra.*

*À tous mes oncles et mes tantes de la famille Zennouche et Saoudi.*

*À tous mes amis et collègues du groupe de ma spécialité (EMB).*

*À ma binôme « TINHINANE » pour tous les obstacles qu'on a surmontés ensemble et Les moments de joies inoubliable qu'on a vécus.*

*À tous mes connaissances de près ou de loin qui mon souhaiter la réussite.*

*DYHIA*

# Dédicace

*Je dédie ce travail à :*

*À la source de mon courage, et de ma réussite : mes très*

*Chers parents : mon père et ma mère que dieu les garde pour moi.*

*À mes très chères sœurs : THILELI, HAKIMA.*

*À mes très chers frères : SOFIANE, AMAR, ITHRI, YAHIA .*

*À ma belle -sœur : WASSILA.*

*À mes chères nièces : MAYLINE et MAYLIS.*

*À mes neveux : GHILES et DYLAN.*

*À ma belle-mère DAHBLA et mon beau père MOHAMMED.*

*À ma binôme « DYHIA » pour tous les obstacles qu'on a surmontés ensemble et  
Les moments de joies inoubliable qu'on a vécus.*

*À toutes les personnes que je connais et que j'aime.*

*À mon cher mari DJAMEL.*

*THINHINANE*

**LISTE DES  
TABLEAUX ET  
DES FIGURES**

## Liste des tableaux

Numéro du tableau/numéro de page	Nom du tableau
Tableau N°1/page 25	Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977
Tableau N°2/page 26	Etat de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977
Tableau N°3/page 26	La population urbaine et rurale en 1966 et 1977
Tableau N°4/page 28	Fonds affectés par l'Etat au financement de l'habitat Allocation budgétaires prêts aux entreprises publique
Tableau N°5/page 31	Les programmes d'amélioration urbaine 2005-2009
Tableau N°6/page 32	Synthèse du bilan de réalisation de lancement d'activité de logement en 2020
Tableau N°7/ page 33	Le nombre de logements distribués en 2020
Tableau N°8/ Annexe 52	Les produits proposés par l'agence
Tableau N°9/ Annexe 53	Les montants des crédits immobiliers accordés aux particuliers
Tableau N°10/ page 55	Les types et les conditions des crédits a la construction
Tableau N°11/ Annexe 56	Les types de crédits à l'accession
Tableau N°12/ Annexe 59	Les taux d'intérêts pratiques par la CNEP-Banque
Tableau N°13/ page 60	Les quotités de la capacité de remboursement
Tableau N°14/ page 64	Dossier technique à fournir
Tableau N°15/ page 67	Les comités de crédit
Tableau N°16/ page 68	Les frais du dossier

## Liste des graphes et des figures

Numéro du tableau/numéro de page	Nom du graphe/ figure
Graphique 01/ page 53	Les montants des crédits immobiliers accordés aux particuliers
Figure 01/ page 54	Les postulants aux crédits

# **LISTE DES ABREVIATIONS**

## **Listes des abréviations :**

**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** : Assemble 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 Adjoints

**DRE** : Direction Régionale de l'Équipement

**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 117

**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

# SOMMAIRE

# Sommaire

<b>Introduction générale</b> .....	<b>11</b>
<b>Chapitre I : le marché immobilier</b> .....	<b>15</b>
<b>Section 01</b> : présentation du marché immobilière et du bien immobilier .....	<b>15</b>
<b>Section 02</b> : la situation du secteur immobilier en Algérie .....	<b>25</b>
<b>Chapitre II</b> : la gestion des risques liés aux crédits immobiliers .....	<b>37</b>
<b>Section 01</b> : La typologie des risques liés aux crédits immobiliers .....	<b>37</b>
<b>Section 02</b> : les garanties liées aux crédits immobiliers .....	<b>43</b>
<b>Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)</b> .....	<b>51</b>
<b>Section 01</b> : Présentation de la CNEP-Banque .....	<b>51</b>
<b>Section 02</b> : les crédits immobiliers de la CNEP-Banque (finance islamique et finance classique) .....	<b>56</b>
<b>Section 03</b> : Traitement d'un dossier crédit immobilier par les deux financements, classique et islamique .....	<b>78</b>
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>92</b>
<b>Bibliographie</b> .....	<b>95</b>
<b>Annexes</b> .....	<b>100</b>
<b>Table des matières</b> .....	<b>107</b>

***INTRODUCTION***

***GENERALE***

## Introduction générale

La relation entre l'immobilier et l'économie a un effet étroit en raison de la sensibilité du secteur de l'habitat qui représente une grande part de la richesse des nations. Comme il influe sur l'économie et contribue à sa croissance, il passe par une priorité indiscutable à accorder aux infrastructures.

Un secteur qui est capable d'entraîner le reste de l'économie en récession devient nécessairement un domaine d'étude. Aujourd'hui, plusieurs équipes de chercheurs travaillent spécifiquement sur le sujet de l'immobilier. Il ne se passe d'ailleurs plus d'année sans qu'une journée d'étude, voire plusieurs soient consacrées à ce thème.

Toute introduction ce doit rappeler que le logement est un bien cher, indispensable et considéré comme premier pilier du développement durable, tant elle relève de l'évidence. Quand on est bien logé, on a plus de chances d'être en meilleure santé, d'avoir une bonne éducation et d'améliorer son "employabilité".

Les gouvernements ont compris l'importance du secteur et ont mis en œuvre des politiques efficaces de développement urbain, de construction et de rénovation, parmi eux l'Algérie qui a met un budget important pour ce secteur.

En effet, le secteur de l'habitat connaît une stagnation en raison de la cherté des prix de l'immobilier qui dépassent tout entendement, ces derniers en dehors des programmes étatiques, restent très élevés par rapport aux revenus moyens des citoyens. Il n'y a que l'État qui vend des appartements à des prix raisonnables par apport au marché de particulier à particulier<sup>1</sup>.

La concentration de la production d'habitat entre les mains de l'État, tend à pérenniser la tension qui a toujours caractérisé ce marché qui continue de faire de la résistance. Pour cela, le pouvoir public à appliquer des réformes afin de dynamiser ce secteur et répondre à la demande qui ne cesse d'augmenter.

Des lors, le pouvoir public a jugé important de libérer le secteur de l'habitat et du financement du logement, en confiant cette mission en premier lieu à la CNEP-Banque comme seule institution qui a grandement contribué au développement de ce secteur en offrant des crédits hypothécaires et des facilités pour l'octroi d'un crédit, ainsi que l'implication des autres banques et institutions financières pour adoucir au logement.

---

<sup>1</sup> Auguste Mpako priso, « économie et stratégies Immobilières », Edition Dianoi, paris, 2014

Des nouvelles institutions ont été créées pour améliorer, développer et faciliter l'accès au crédit immobilier : La Société de Garanties des Crédits Immobilier (SGCI) créé en 1962, La Caisse Nationale du Logement (CNL) qui a été créée en 1991 en fin La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) et Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) qui ont été créés en 1997.

La révision de la politique de pouvoirs publics a été marquée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit qui a donné naissance à de nouvelles banques à capitaux privés nationaux ou étrangers et l'accroissement du nombre de banques activant sur la place financière.

En 1997, les réformes institutionnelles engagées dans le système de financement de l'habitat, par la transformation de la CNEP dont l'activité principale est le financement de l'habitat en banque universelle et l'implication d'autres banques dans les opérations de crédit immobilier.

Au vu de ces réformes, de nombreuses banques de différents domaines se concurrencent pour s'installer en Algérie parmi elles les banques classiques, c'est-à-dire les banques engagées dans les services financiers traditionnels et les banques islamiques qui procèdent conformément à la « *charia* ».

Ainsi, pour financer l'immobilier par la CNEP Banque, le citoyen algérien a le choix, soit de recourir au service conventionnel, soit de recourir au service islamique.

### **L'Intérêt et l'importance de sujet**

- Montrer la différence entre le financement islamique de l'immobilier et le financement conventionnel.
- Montrer la méthode utilisée pour le financement islamique et le financement conventionnel.

### **Motifs du choix du sujet**

- La principale motivation qui nous a incitées à opter pour ce sujet est le fait qu'il permet de donner une démonstration et une justification sur un sujet d'actualité.
- La deuxième motivation vient du fait que le domaine des banques et des institutions financières est notre spécialité.

A cet effet, on va essayer de présenter le marché immobilier et son financement conventionnel et islamique en Algérie afin de répondre à la question principale suivante :

**❖ Quelles est la différence entre un financement classique et un financement islamique de l'immobilier au niveau de la CNEP-Banque ?**

Afin d'attribuer une réponse adéquate à cette problématique, nous allons passer tout d'abord par quelques questions secondaires qui viendront orienter notre travail :

- Quels sont les types de crédit immobilier ? Et quelles sont leurs caractéristiques ?
- Quels sont les risques auxquels la banque est confrontée ainsi que les moyens de gestion de ces derniers ?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier de crédit immobilier ; islamique et conventionnel au sein de la CNEP Banque ?

**Objectifs de recherche :**

- Présenter le marché immobilier.
- Identifier le marché immobilier algérien.
- Déterminer la gestion des risques liés aux crédits immobiliers.
- Montrer la différence entre le service islamique et le service conventionnelle en sein de la CNEP Banque.

**-Méthode et outils utilisés**

Dans ce travail et afin d'apporter des réponses objectives aux questions soulevées notre méthode de travail adopte la méthodologie suivante<sup>2</sup> :

- Une étude qualitative qui se base sur des entretiens avec le chef de service crédit et le chef de service de la finance islamique.
- Une étude comparative entre le financement conventionnel et le financement islamique.
- Une étude de terrain qui est considéré comme un outil de collecte et d'analyse de données<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Abdenour DAHAK, Rabah KARA, » LE MEMOIRE DE MASTER », Edition EL Amal, 2015.

<sup>3</sup> R. KARA, « Analyse du développement financier de l'Algérie (1962-2015) », thèse de doctorat, 2017.

- Une étude appliquée, L'étude fournit des conclusions et des recommandations directement applicables dans la réalité.

### **Structure de la recherche**

Après l'introduction générale et la problématique, ce modeste travail se décomposera en trois chapitres. Le premier se base à la récolte d'informations relatives au marché immobilier, le deuxième traitera une identification de la gestion des risques liés aux crédits immobiliers, le troisième qui est le dernier sera consacré à la présentation de la CNEP-Banque et à l'étude comparative entre le financement islamique de l'immobilier et le financement conventionnelle, enfin, nous terminerons par une conclusion de ce qui fera la synthèse des principaux résultats de ce travail.

**CHAPITRE I**  
**LE MARCHE**  
**IMMOBILIER**

### **Introduction :**

Le logement est sans conteste le besoin social le plus important et le plus sensible, il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages. Le secteur de l'habitat est l'un des secteurs stratégiques pour l'Etat, et prisé par les investisseurs. En cas d'insatisfaction de ce besoin, apparaissent les germes d'une explosion sociale ; Dans le cas contraire, cela s'avère un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des conditions de vie de la population.

Le secteur de l'habitat est l'un des secteurs stratégiques pour l'Etat, et prisé par les investisseurs. En cas d'insatisfaction de ce besoin, apparaissent les germes d'une explosion sociale ; Dans le cas contraire, cela s'avère un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des conditions de vie de la population.

L'immobilier est plus que jamais une locomotive des économies nationales mais c'est une machine qui peut s'emballer ; c'est pourquoi il faut en connaître les éléments et les mécanismes.

La politique de l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de la propriété de logement familial. En ce sens, ce chapitre a pour objectif de cerner le secteur de l'immobilier en Algérie et son financement. Ainsi, nous avons structuré ce chapitre en deux sections. D'abord, la première traitera les généralités sur le marché immobilier et le bien immobilier. Ensuite, la deuxième sera consacrée à la situation de secteur immobilier en Algérie.

### **Section 1 : présentation du marché immobilier et du bien immobilier**

Les marchés immobiliers sont des marchés d'une part, de l'échange des biens immobiliers et d'autre part, des marchés de services relatifs à ces biens. C'est la raison pour laquelle nous passerons en revue dans cette section, d'abord les généralités sur le marché immobilier, ensuite, nous allons cerner la notion du bien immobilier dans toutes ses dimensions<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Arnaud SIMON, Richar MALLE, « Introduction a la finance et l'économie de l'immobilier », Edition ECONOMICA, paris

### 1. Généralités sur le marché immobilier

On peut définir le marché immobilier comme étant un lieu de rencontre à un instant donné de la volonté des consommateurs exprimé par leur demande et des désirs des producteurs exprimés par leur offre de logement.<sup>2</sup>

Afin de bien comprendre le fonctionnement du marché immobilier, nous avons étudié ces deux immobiliers indépendants de plusieurs facteurs, à savoir : l'offre et la demande immobilière.

#### 1.1. Etude de l'offre et de la demande du marché immobilier

Un marché est la rencontre d'une offre et d'une demande et le marché immobilier est composé de :

##### 1.1.1. L'offre immobilière

L'offre d'un bien est la quantité d'un produit mis en vente par les vendeurs pour un prix donnée. L'offre immobilière dépend essentiellement des facteurs suivants<sup>3</sup> :

##### A. Le coefficient d'occupation du sol et la production de logement

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 immobilier. L'analyse du volume de production de logement permet de déterminer, non seulement les prix de cession dans le marché immobilier et les besoins constatés mais, aussi la vitesse de production de ce bien.

##### 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 par ce que, l'accès facile aux terrains pour la construction permet la réalisation rapide des projets d'habitation.

##### 1.1.2 La demande immobilière

La demande est la quantité d'un produit demandée par les acheteurs pour un prix donnée. La demande de l'immobilier dépend essentiellement des facteurs ci-dessous<sup>4</sup>:

---

<sup>2</sup> SEGAUD (M), BANVALET (C), BRUN (J) ; « Logement et habitat ; l'état des savoirs » ; Edition, la découverte, Paris, 1998, page 37.

<sup>3</sup> Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de L'ENSSEA ; 2013 ; p6.

### A. 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.

### B. Le niveau des revenus

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.

### C. Le taux d'intérêt

Les ménages ont tendance à recourir au financement bancaire lorsque le taux d'intérêt est avantageux (baisse).

## 1.2. La segmentation du marché immobilier

Le marché immobilier est constitué de deux segments :

### 1.2.1. Le marché primaire

- a) Est considéré comme primaire, le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane essentiellement des promoteurs publics... L'offre sur ce marché est principalement exprimée par l'Etat : promoteurs publics. « *L'offre des promoteurs privés représente moins de 10% de l'offre globale* »<sup>5</sup>

### 1.2.2. Le marché secondaire

C'est le marché sur lequel sont proposés à la cession ou la location de logement appartenant à des particuliers, qu'il soit neuf ou ancien. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et les agences de placement immobilier. Ce marché se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien<sup>6</sup>.

## 1.3. Les acteurs du marché immobilier

Nous distinguerons les intervenants directs, c'est-à-dire les personnes physiques ou morales qui interviennent sur la marche en qualité de vendeur ou d'acquéreurs, et les intermédiaires.

---

<sup>4</sup>Ibid., p5.

<sup>5</sup>CNEP NEWS, numéro spécial, mars 2004

<sup>6</sup>R.FERRANIER&V.KOEN « Marché de capitaux et techniques financières », Ed ECONOMIC, 2008, p22.

### 1.3.1. Les intervenants directs<sup>7</sup>

Trois catégories de professionnels interviennent directement sur la marche immobilière :

#### 1.3.1.1. Les aménageurs

Ils ont pour mission de structurer et aménager les zones foncières. Ils agissent sous des structures juridiques variées, permanentes ou temporaires, publiques ou privées.

#### 1.3.1.2. Les promoteurs

Sont ceux qui se livrent, à titre professionnel, à la conception, la réalisation et la commercialisation d'immeubles. Ce sont à la fois des industriels et des commerçants.

Sous ce terme général, on trouve des entreprises très diverses, depuis le promoteur individuel jusqu'aux grosses sociétés. Parmi ces dernières, on distingue les promoteurs privés et les promoteurs publics.

#### 1.3.1.3. Les marchands de biens

Sont les commerçants de l'immobilier : ils achètent pour revendre, généralement après transformation. Ce peut être après transformation physique (travaux de remise en état ou de modernisation), mais ce peut être également après une simple transformation juridique comme la mise en copropriété, qui permet la revente de l'immeuble par appartements.

### 1.3.2. Les intermédiaires

Vendeurs et acquéreurs ne se rencontrent pas spontanément. Il leur faut d'abord trouver des supports d'information pour se faire connaître comme tels et décrire respectivement leur bien ou celui qu'ils cherchent. Tels sont les « professionnels » que l'on rencontre sur la marche immobilière. Nous les représenterons dans l'ordre où ils interviennent le plus fréquemment<sup>8</sup> :

- Les experts géomètres, les architectes :
- Les experts immobiliers
- Les publicitaires
- Les agents immobiliers
- Les notaires

---

<sup>7</sup>Jean-Francois Selaudoux, Jean Rioufol, « Le marché immobilier », Edition ECONOMICA, Paris, 2005, p.28

<sup>8</sup>Jean-Francois Selaudoux, Jean Rioufol, « Le marché immobilier », Edition ECONOMICA, Paris, 2005, p.36

### 1.3.3. L'état et les collectivités publiques

L'état et les collectivités publiques ne peuvent être indifférents au fonctionnement de la marche immobilière. En effet, la protection de la propriété foncière est une des clefs de la sécurité juridique ; le droit au logement a besoin d'un marché abondant et le chiffres d'affaires du marché immobilier commande une partie des ressources publiques.

Enfin, les pouvoirs publics ont le souci de protéger le territoire contre un urbanisme sauvage dans lequel l'intérêt prive à court terme irait à l'encontre de l'intérêt général et de celui des générations futures<sup>9</sup>.

## 2. Généralités sur le bien immobilier

Pour étudier un marché, il convient d'abord de connaître la « marchandise » qui est l'objet des transactions. Les biens immobiliers sont de nature très diverse : sous le même vocable on trouve le terrain et le bâtiment, le pavillon, l'immeuble de rapport, l'appartement, les bureaux, les locaux professionnels ou commerciaux, les terres cultivables, le forêt<sup>10</sup>....

### Caractéristiques des biens immobiliers :

Les biens immobiliers en général, le logement en particulier, ont des caractéristiques bien définies : leur durabilité, leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel, leur hétérogénéité et leur immobilité spatiale. S'y adjoignent aussi des caractéristiques liées à l'importance des coûts de transaction, à l'imperfection de l'information et à la dimension prise par les interventions publiques<sup>11</sup>.

#### 2.1.1. Un bien immobilier et un bien durable :

Cette caractéristique s'affirme particulièrement pour le logement qui est l'un des biens présentant la plus longue durée de vie économique. Par suite, comme pour tout bien durable, les économistes distinguent le stock de logements \_le bien lui-même\_ et le flux de services de logement par unité de temps, chaque logement étant à même de fournir un flux de services durant de nombreuses périodes successives.

---

<sup>9</sup>Ibid, p.45

<sup>10</sup>Jean-Francois Selaudoux, Jean Rioufol, « Le marché immobilier », Edition ECONOMICA, 2005, p.23

<sup>11</sup>Ibid, p4.

Les services de logement sont produits grâce au bien logement, mais aussi en utilisant du travail et d'autres facteurs de production (par exemple énergie pour le chauffage). Le bien logement est produit en utilisant des matériaux de construction, du travail et des terrains.

Le bien logement peut lui-même être accru grâce à la construction neuve ou grâce à la réhabilitation de bâtiments anciens

Il y'a donc deux marchés de logement à considérer. Dans l'un c'est un bien de consommation, le service logement, qui est échangé, ce qui détermine le prix d'une unité de service logement. Dans l'autre c'est un bien d'investissement, le bien logement, qui est échangé, ce qui détermine le prix d'une unité du bien logement. Les deux marchés sont reliés, le bien logement se valorisant à raison des flux de services qui produit<sup>12</sup>.

Le prix du service logement est en pratique, soit le loyer soit la mensualité d'accession à la propriété et se différencie donc du prix du bien logement. On voit que le logement est à la fois une composante de la consommation des ménages (locataire ou accédant pour l'usage) et de l'investissement (accédant qui fait un choix d'investissement, en même temps qu'il utilise le logement pour son usage ; investisseur). Dans la comptabilité nationale on classe le logement dans l'investissement (formation brute de capital fixe).

La durabilité du logement a de nombreuses implications. Il s'ensuit d'abord que le logement est d'un coût unitaire très élevé. Pour un ménage, il est sans doute le bien dont l'acquisition représente l'engagement le plus important.

En moyenne, le coût d'un logement équivaut à 3.1 années de revenu pour un ménage en France. Il s'ensuit également la nécessité d'organiser le financement, financement durant la période de construction, mais surtout financement à long terme pour l'acquéreur.

Une autre conséquence de la longue durée de vie de logement est la difficulté d'adapter le parc à la demande. Les modifications quantitatives du parc s'effectuent à un rythme très lent. Le taux de renouvellement du parc par la construction neuve est de 1.2% en France. Il est estimé à 2.1% par le jeu de la réhabilitation.

Une telle distinction entre stock et flux aboutit à rendre possible le mécanisme dit le l'accélérateur. Selon cette théorie, l'investissement est déterminé par le rythme de variation de la demande finale et non par le simple niveau de la demande. L'investissement peut dès lors fluctuer de façon très ample en raison de changements modérés de la demande finale.

---

<sup>12</sup>Ibid, p4.

La distinction entre bien et service rendu par le bien est applicable à l'ensemble des biens immobiliers. En matière de bureaux par exemple, l'entreprise a le choix entre location et acquisition, et l'on retrouve les comportements d'achat pour l'usage et pour l'investissement. Par ailleurs, le rôle de l'accélérateur est beaucoup plus susceptible de jouer pour un marché tel que celui des bureaux, qui est beaucoup moins réglementé, que pour celui des logements<sup>13</sup>.

### 2.1.2. Un bien immobilier est un actif réel :

Une deuxième caractéristique importante découle directement de la durée de vie des biens immobiliers : leur rôle patrimonial en tant qu'actif pour les ménages et les entreprises. Le logement est un élément essentiel du patrimoine des ménages. Bien plus, le logement est souvent le facteur déterminant de formation et de croissance du patrimoine des ménages pour lesquels l'accession à la propriété est le point de départ de la constitution du patrimoine.

Au sein du patrimoine des agents on distingue les actifs réels \_foncier, immobilier, œuvre d'art, etc., et les actifs financiers \_liquidités, actions, obligations. Les choix des agents sont dictés économiquement par la rentabilité comparée des différents actifs, financiers et non financiers.

L'investisseur en logement compare le rendement attendu de son investissement dans l'immobilier à celui obtenu d'une autre utilisation de ses fonds. Il considère à cet égard d'une part le coût de son investissement, d'autre part les loyers et les plus-values en capital attendus. L'accédant à la propriété peut avoir aussi pour partie un comportement d'investissement. De ce fait, l'immobilier relève de la théorie financière de l'investissement.

Selon les comptes de l'INSEE, les ménages \_qui détiennent trois quarts du patrimoine national, évalué à 26 000 milliards de francs en 1992\_ repartissent leur actif en actifs non financiers à proportion de 55% (43% en logement) et en actifs financiers à proportion de 45%, cette dernière part ayant précisément eu tendance à augmenter dans les années quatre-vingt du fait de la rentabilité accrue des actifs financiers (INSEE Première, n° 336, Juillet 1994)<sup>14</sup>.

### 2.1.3. Un bien immobilier est un bien hétérogène :

Au-delà de ces caractéristiques généralement inhérentes aux biens immobiliers \_durabilité et rôle patrimoine\_, il faut insister sur une troisième spécificité de ces biens : leur hétérogénéité. Ceci est vrai pour le logement comme pour les autres biens immobiliers. Les

---

<sup>13</sup>Jean-Jacques GRANELLE, « Economie immobilière », Edition ECONOMICA, Paris, p.4

<sup>14</sup>Jean-Jacques GRANELLE, « Economie immobilière », Edition ECONOMICA, Paris, p.5

logements différents quant à leur surface, leur âge, leur degré de confort, etc. De ce fait deux logements peuvent avoir la même valeur locative, alors qu'il ne s'agit pas du même produit : par exemple respectivement une ancienne maison à réhabiliter et un studio en immeuble neuf. En outre, il est difficile en pratique de connaître le prix unitaire, car ce que l'on observe est le produit prix x quantités<sup>15</sup>.

On doit remarquer que l'analyse économique du logement n'a pas retenu en départ cette hétérogénéité du bien. En raisonnant sur la nation de service logement, on suppose ainsi à l'équilibre que le prix par unité de service logement est le même dans toutes les unités de logement. Une telle approche peut paraître abstraite. Elle reste utile cependant, dans la mesure où il ne s'agit pas en économie de confronter les hypothèses avec la réalité, mais les conséquences de l'analyse ou du modèle avec le réel.

Toutefois, des analyses plus approfondies tentent de prendre en compte l'hétérogénéité du logement dans le cadre de la théorie de la demande issue en particulier des travaux de Lancaster (1966). Selon cette théorie ce sont les caractéristiques des biens qui fournissent de l'utilité et non les biens eux-mêmes. L'extension de cette démarche au cas du logement a été inaugurée par Sherwin Rosen (1974).

On peut remarquer qu'au regard de la théorie des marchés l'hétérogénéité des biens est un obstacle aux marchés de concurrence. Ceci implique que les marchés immobiliers devraient être analysés comme des marchés de concurrence imparfaite. Il reste que le schéma de concurrence pure, appliqué à l'immobilier, fournit des enseignements forts utiles<sup>16</sup>.

### **2.1.4. Un bien immobilier est un bien localisé :**

Un autre obstacle au fonctionnement des marchés de concurrence provient de l'absence de fluidité des offres et des demandes, qui tient à une caractéristique évidente des biens immobiliers : leur immobilité dans l'espace. En matière de logement, un ménage qui se porte accédant, n'achète pas seulement un logement, mais une localisation : macro-localisation du point de vue des relations entre ce logement et l'ensemble des quartiers de la ville (accessibilité au centre principale et aux centres secondaires, image sociale de quartier par rapport aux autres quartiers), micro-localisation du point de vue de l'environnement immédiat du logement<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup>Ibid, p.6.

<sup>16</sup>Jean-Jacques GRANELLE, « Economie immobilière », Edition ECONOMICA, paris, p.6.

<sup>17</sup>Ibid, p.7.

Par suite de ce caractère localisé dans l'espace, les biens immobiliers ne peuvent être déplacés pour permettre un meilleur ajustement de l'offre et de la demande. Dans le cas du logement, des déséquilibres de sens inverse peuvent exister au niveau régional (surabondance de logements dans les régions anciennement industrialisées en perte de vitesse et en même temps tensions possible sur les marchés du logement dans d'autres régions), comme au niveau des zones d'une agglomération (centre, périphérie). Il y a constamment des processus de valorisation affectant certaine zone et en même temps des processus de dévalorisation.

L'introduction de la localisation contribue avec l'hétérogénéité à segmenter les marchés du logement.

Aussi bien, on ne peut faire abstraction de la localisation dans l'économie du logement, particulièrement aujourd'hui où les marchés sont de plus en plus micro-localisés.

En réalité on peut considérer que dans le prix du logement il y a une composante non spatiale recouvrant toutes les données de prix hors localisation et une composante spatiale tributaire des avantages de localisation. Ces derniers aspects sont pris en compte dans le prix de sol et par suite l'économie immobilière doit introduire l'économie foncière pour traiter de la localisation des biens immobiliers. Ces préoccupations touchant l'économie foncière sont apparues aux Etats-Unis dans l'entre-deux-guerres avec l'école de Chicago à caractère sociologique et avec l'école des économistes du sol urbain ; les réflexions de cette dernière école ont été systématisées après la guerre avec Alonso, fondateur de la nouvelle économie urbaine<sup>18</sup>.

### 2.1.5. Autres caractéristiques :

Au-delà des spécificités, qui viennent d'être présentées, les biens immobiliers sont encore caractérisés par des coûts élevés de transaction. Certes ces coûts varient d'un pays à l'autre selon l'importance des droits de mutation. Mais, de façon générale, un bien immobilier est un actif peu liquide par comparaison avec les actifs financiers<sup>19</sup>.

L'information imparfaite est aussi une donnée fondamentale des marchés immobiliers. Cette spécificité a pour conséquence que les marchés ne s'ajustent qu'en laissant apparaître un certain taux de vacance structurel tributaire de l'information.

On ne peut manquer de relever par ailleurs l'importance des variables réglementaire dans l'immobilier. En matière de logement, c'est le fonctionnement défectueux des marchés,

---

<sup>18</sup>Jean-Jacques GRANELLE, « Economie immobilière », Edition ECONOMICA, Paris, p.6.

<sup>19</sup>Ibid, p.8.

dans un environnement économique donné et au regard des exigences en matière de qualité du logement, qui explique l'intervention des pouvoirs publics, visant à obtenir des objectifs d'efficacité et d'équité. L'économie immobilière a ainsi pour objet d'analyser les marchés et les effets de l'intervention publique sur ces marchés.

Ces observations peuvent être transposées dans une certaine mesure aux bâtiments non résidentiels. Par exemple, pour les bureaux, on peut noter également trois éléments. Le bureau répond à des caractéristiques techniques est l'accent est mis de plus en plus sur les nouvelles technologies. Le bureau renvoie à la démographie des entreprises (activité, taille, etc.). Le bureau implique de plus en plus un espace relationnel et des exigences de qualité.

Au total, les biens immobiliers renvoient sans doute à de nombreuses disciplines. Mais dans leur composante économique ils sont tributaires comme les autres biens des méthodes d'analyse de l'économiste. Du reste les biens immobiliers n'ont pas échappé aux profondes transformations du contexte socio-économique apparues depuis les années soixante-dix<sup>20</sup>.

### 2.2. Typologie des biens immobiliers

Les biens immobiliers sont des biens hétérogènes et différents : Ceci peut faire l'objet d'une classification de ces biens<sup>21</sup>. Dès lors deux familles principales ont été distinguées avec la troisième hybride, à savoir<sup>22</sup>: l'immobilier résidentiel, l'immobilier professionnel et les autres biens immobiliers.

#### 2.2.1. L'immobilier résidentiel

Ce type comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes qui sont essentiellement :

##### A. Le logement

C'est d'une façon générale, tout local destiné à l'habitation des ménages.

##### B. Les résidences avec services

Elles offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme : (les maisons de retraite pour les personnes âgées, les cités universitaires pour étudiants).

---

<sup>20</sup>Ibid,p.8.

<sup>21</sup> HENRY (M) : « L'économie du logement et économie bancaire », Edition, Economica, Paris, 1995, p. 98.

<sup>22</sup>HANTOUR F : « le financement bancaire au service de l'immobilier » ; mémoire de fin d'étude pour l'obtention du brevet supérieur de banque ; ESB ; Alger ; 2005 ; p20.

### C. Les résidences de tourisme

Comme les hôtels et autres auberges où sont proposées des formules d'hébergements touristiques particuliers. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage, ...

#### 2.2.2. L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel principalement :

##### A. L'immobilier de bureaux

Ce type d'immobilier abrite des activités relatives à l'administration, sans aucune manipulation de marchandises.

##### B. L'immobilier industriel

Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes, ...

##### C. L'immobilier commercial

C'est des biens immobiliers qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés, ...

#### 2.2.3. Autres types de biens immobiliers

Cette catégorie d'autres biens ne faisant partie ni de l'immobilier résidentiel ni de l'immobilier professionnel. Il s'agit par exemple : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, l'immobilier de loisir (musées, parc d'attraction, ...), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons, ...), l'immobilier agricole, ...

### Section 2 : Le marché immobilier algérien

Le problème du logement en Algérie fait partie de l'expérience vécue par tous les pays sous-développés.

Le logement est sans doute le facteur le plus sensible à l'amélioration du niveau de vie de la population qui a un impact sur la vie des Algériens.

*Comme DELUZ J-J à dit : « ... Une entité architecturale et urbanistique admirable. C'est la ville la plus standardisée et la plus fonctionnelle que l'on puisse rêver ; c'est aussi la ville la*

*plus poétique pour qui sait y regarder" ... D'une adorable Kasbah, que l'on peut aménager et que jamais, non jamais on ne doit détruire ! ... Vie intime et béatitude devant les larges horizons ... le dedans, le dehors.... »<sup>23</sup>*

Dans cette section on va essayer de s'appuyer sur des données statistiques de logement de 19620 à nos jours pour montrer la faiblesse des réalisations urbaines et rurales.

### 1. Evolution de logement dans la période de l'économie planifiée

Après l'indépendance, le logement a été négligé et classé dans en presque en dernières rang. Ce qui a fait l'accumulation de retard, les moyens et les contraintes du développement n'ont pas permis à l'offre de se situer au même niveau que la demande.

*« La politique économique algérienne évoque celle de l'Union Soviétique. Dans les deux pays, la planification, d'une part, repose sur le postulat que plus le taux d'accumulation (le rapport entre les investissements en capital fixe et le revenu national) est élevé, plus la croissance économique sera forte, d'autre part, obéit à une triple priorité : priorité à l'industrie sur l'agriculture ; priorité au secteur des industries lourdes ; priorité aux investissements productifs par rapport au développement des services »<sup>24</sup>.*

#### 1.2- Le logement dans la période 1962-1969

Après l'indépendance, le gouvernement de l'époque voulait prendre toute la situation en main d'où le recours au système socialiste. En effet, l'Algérie a hérité un parc logement estimé à 1.161.371 unités.

Le Plan quinquennal prévoit la construction d'entre 220 000 et 350 000 logements en cinq ans pour 1963<sup>25</sup>, ce qui permettrait d'atteindre l'objectif de loger un million de personnes.

En 1964, la charte nationale stipulait *« les logements abandonnés par les européens ne suffisent plus, il faudrait prévoir 75.000 logements nouveaux dans les villes en plus de 65.000 logements à prévoir dans les campagnes »<sup>26</sup>.*

---

<sup>23</sup>DELUZ J-J, L'urbanisme et l'architecteur d'Alger. Aperçu critique-Alger/Liège, OPU/P. Mardaga, 1988, p.17.

<sup>24</sup> DE VILLERS, G., L'Etat démiurge : Le cas algérien. Éditions, l'Harmattan, Paris.1987, 278p.

<sup>25</sup> SAIGOT, M. L'Habitat, conférence de presse prononcée par le Directeur des travaux publics de la délégation générale du gouvernement en Algérie, Alger, 16 février 1960, p.06.

<sup>26</sup> HAMIDOU(R) : « Le logement ; un défi » ; Coédition, OPU/ENAL; Alger ; 1989 ; p. 197.

Entre 1962 et 1967, soit un total de 15.000 logements complémentaire pour la période considérée, ainsi il est constaté que plus de la moitié des 34.000 logements nouveaux enregistrés par rapport au parc de 1962, relève du précaire<sup>27</sup>, dont sur près de deux millions de logements habités, la moitié ne disposait pas d'installation sanitaire essentielle, et les trois quarts n'avaient ni eau courante, ni électricité, ni gaz. Il fallait donc que l'Etat répond aux besoins de la population.

Cependant, c'est, à cette époque, que fut lancé le plan triennal 1967-1969 qui se proposait, dans le domaine de l'habitat rural :

- De déterminer les restes à réaliser sur les programmes en cours initiés par le plan de Constantine<sup>28</sup> laissé à l'état de carcasses ;
- De lancer un programme nouveau estimé alors à 100 millions de dinars à exécuter dans les trois années.

Ainsi, il faut remarquer que cette période de pré-plan a été caractérisée par la finition d'un nombre important de logements laissés à l'indépendance en état de carcasses, et le rythme annuel moyen de livraison durant ce plan triennal atteignait à peine 6500 logements urbains et ruraux<sup>29</sup>.

### 1.3. Le logement dans la période 1970-1973

*« ...En 1973-74, au terme du premier Plan Quadriennal, l'opinion publique constate un engorgement des villes, un taux d'occupation par logement supérieur à celui de 1966, des emplois non pourvus faute de possibilité de logement, bref, une situation de blocage, décrite avec humour -ou tristesse- par maints jeunes cinéastes algériens. Mais au-delà de la charge, le risque d'un blocage du développement est réel, les tensions sociales très vives... »<sup>30</sup>(Brûlé, 1984).*

Seuls 18000 logements urbains sur les 45 000 initialement programmés et 24 000 logements ruraux sur les 40 000 envisagés sont réalisés en 1973.

---

<sup>27</sup> MOUSSAOUI (A) : « La contribution de la promotion immobilière à la production de logement en Algérie » ; Mémoire Magister ; Université de T-O ; 2006 ; p.53.

<sup>28</sup> Plan de développement économique et social en Algérie (1959-1963), élaboré par le gouvernement Français en 1958, après l'arrivée du pouvoir du général De Gaulle, qui annonce publiquement son lancement dans un Discours devant la préfecture de Constantine le 30 octobre 1958 visant la valorisation de l'ensemble des Ressources de l'Algérie.

<sup>29</sup> BENAMRANE (DJ) : « Crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger ; P.258.

<sup>30</sup> BRULE, J-C ; « La politique des réserves foncières en Algérie », dans politiques urbaines dans le monde Arabe, Maison de l'Orient, Lyon, 1984. p.152

En effet, l'un des faits marquant dans cette période est l'arrêté d'application d'un décret n° 73-82 du 05 juin 1973, fixant les conditions de vente de logements neufs par les organismes publics promoteurs d'immeubles et d'ensembles d'habitation de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP).

### 1.4.- Le logement dans la période 1974-1977

Cette période est caractérisée par l'intensification des investissements de l'Etat aussi bien dans les campagnes que dans les villes.

Et pour faire face aux besoins de la population en logements, la CNEP lance la formule « crédits aux coopératives immobilières ».

Durant cette période, l'Etat a fait recours aux techniques de construction industrialisées généralement importées, dans le but de réaliser les programmes lancés.

En plus de 43.000 logements restant de la période précédente, l'Etat a lancé un nouveau programme de 200.000 logements (dont 100.000 logements sont urbains et 100.000 ruraux). A la fin de cette période, on constate que le taux de réalisation n'a pu atteindre que 45% dans le milieu urbain et 75% dans le milieu rural. Le bilan économique de la décennie 1967-1978, fait ressortir état de la réalisation de 385.000 logements, ajoutés aux 1.784.404 constructions ordinaires recensées en 1966, donneraient état de 2.169.904 logements en constructions ordinaires<sup>31</sup>.

**Tableau n°1: Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977**

	Prévisions	Réalizations				Reste à réaliser
		1967-1969	1970-1973	1974-1977	Total	
<b>Plan triennal 1967-1969</b>	20.548	9.775	7.140	3.633	20.548	0
<b>1<sup>er</sup> plan Quadriennal 1970-1973</b>	41.115	-	2.127	18.318	20.455	20.670
<b>2<sup>ème</sup> plan Quadriennal 1974-1977</b>	156.681	-	-	6.208	4.208	152.473
<b>Total</b>	218.344	9.775	9.267	28.159	45.201	173.143

Source : Benmatti (N.A) : « L'habitat du Tiers-monde ; cas de l'Algérie » ; Edition, SNED ; Alger ; 1982, page 162.

<sup>31</sup> BENAMRANE (Dj) : « Crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger ; page 28.

Dans le domaine des plannings de réalisations physiques, les objectifs visés par la période 1967-1973 ne sont pas encore atteints en 1977, d'où le retard se répercutant sur la période 1974-1977. Ceci explique entre autres l'importance du volume des restes à réaliser, des logements en chantier et des logements non encore lancés.

Un examen de recensement en 1966 et 1977 de la population et du parc immobilier fait apparaître un déficit chronique.

**Tableau n° 2** : Etat de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977

<b>Année</b>	<b>Population en millions</b>	<b>Parc immobilier (y compris les constructions précaires)</b>
1966	12	1.980.000 logements
1977	17	2.288.000 logements

Source : Boubekeur (S) : « L'habitat en Algérie » ; Edition, OPU ; Alger ; 1986 ; page 33

Ce déficit en logement est due à la pression démographique qui fut sous-estimée de 1962 au premier plan quinquennal, tandis que pendant ce temps s'est développée une migration importante vers les villes.

Le taux d'accroissement moyen des villes entre les deux recensements (1966 et 1977) est de 74%<sup>32</sup>; tandis que le taux de croissance démographique national est de l'ordre de 3,2% par an.

En effet, pour maintenir la situation de l'habitat au même niveau que celle de 1966, il aurait fallu d'après Benamrane un parc immobilier de 2,8 millions de logements en 1977<sup>33</sup>.

Or, le déficit en logement est déjà de l'ordre de 700.000 au début des années 1977 et serait évalué à 900.000 logements en 1979.

<sup>32</sup> BOUBEKEUR (S) : « L'habitat en Algérie » ; Edition OPU ; Alger ; 1986 ; p.20

<sup>33</sup> BENAMRANE (Dj) : « Crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger ; p.33.

Tableau n° 03 : La population urbaine et rurale en 1966 et 1977

	Années	Population	Parc de logements	Taux d'occupation
<b>Secteur urbain</b>	1966	3.710.000	645.218	5,7
	1977	7.095.000	911.398	7,7
<b>Secteur rural</b>	1966	8.387.344	1.324.670	6,3
	1977	10.177.000	1.297.314	7,8
<b>Total</b>	1966	12.097.347	1.979.888	6,1
	1977	17.272.000	2.208.712	7,8

Source : Hamidou (R) : Op. Cit ; page 56.

A travers les résultats de ce tableau, il est bien aisé de relever l'aggravation du taux d'occupation par logement de 1966 à 1977, aussi bien dans le secteur urbain où il passe de 5,7 à 7,7, que dans le secteur rural où il passe de 6,3 à 7,8 qu'au niveau de la moyenne nationale qui passe de 6,1 à 7,8.

Pour la période décennale 1966-1977, on évalue à 290.000<sup>34</sup> au maximum le nombre de logements achevés livrés par les secteurs publics et privés. Pour une population qui a augmenté d'environ 5 millions d'habitants pendant la même période, à raison de 6 personnes en moyenne par logement, c'est plus de 830.000 logements qu'il aurait fallu construire pour que ce surcroît de population fût logé selon cette norme minimum.

En 1979, le taux de réalisation des programmes urbains atteignait à peine 25%, et la livraison des logements ruraux était de 26.000 logements.<sup>35</sup>

### 1.5. Le logement dans la période 1980-1984

Au cours de ce premier plan quinquennal, l'Etat a affecté pour les investissements à l'habitat une enveloppe de 60 milliards de dinars, en vue de réaliser 700.000 logements<sup>36</sup>.

Les programmes publics ont couvert 450.000 logements dont 300.000 logements urbains et 150.000 ruraux<sup>37</sup>.

<sup>34</sup> ECREMENT (M) : « Indépendance politique et libération économique » ; Edition, ENAP/OPU (Alger)/PUG (Grenoble), 1986 ; p.202.

<sup>35</sup> BOUBEKEUR (S) : « L'habitat en Algérie » ; Edition OPU ; Alger ; 1986 ; p.34, 35.

<sup>36</sup> BOUGAOUYA (S) : « La gestion des crédits immobiliers » ; mémoire de fin d'étude (ESB), 2003, p.16.

<sup>37</sup> BENACHENHOU (A) : « L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982 » ; Edition ; OPU, Alger, p.120.

De plus, le programme des particuliers prévu dans le cadre de l'accèsion à la propriété privée est estimé à 250.000 logements<sup>38</sup>, soit 50.000 par an.

Une analyse des opérations (S. Boubekeur, 1986) effectivement réalisées au cours du premier plan quinquennal (1980-1984) montre que, quatre ans après la décision de construire 100 000 logements en promotion publique, les capacités d'offre n'en pourront fournir dans les meilleures hypothèses que 88 000.

*« Ce plan a eu pour objectif général de réduire les tensions et résorber les déséquilibres économiques, sociaux et spatiaux constatés lors du bilan de la décennie antérieure, ainsi que d'abaisser les contraintes et réduire les rigidités qui en sont à l'origine pour, ce faisant, recréer un environnement favorable à la reprise d'une dynamique interne de développement appropriée à l'étape de construction d'une économie plus autonome »<sup>39</sup>.*

**Tableau n°04 :** Fonds affectés par l'Etat au financement de l'habitat (Allocations budgétaires et prêts aux entreprises publiques) (en milliers de dinars)

<u>Année</u>	<u>Entreprises Publiques</u>	<u>Allocations Budgétaires Dépenses d'Investissement</u>	<u>Prêts pour dépenses d'exploitation</u>	<u>TOTAL</u>
1980	4.000.000	1.795.751	116.903	5.912.654
1981	6.868.000	3.094.783	182.232	10.145.015
1982	5.600.000	3.752.631	221.555	9.574.186
1983	8.670.000	3.718.203	264.744	12.652.947
1984	8.550.000	3.391.405	308.279	12.249.684
<b>Total Plan</b>	<b>33.688.00</b>	<b>15.752.773</b>	<b>1.093.713</b>	<b>50.534.486</b>
1985	7.977.000	3.028.296	N.A.	11.005.296
1986	7.900.000	2.863	N.A.	7.902.863

**Source :** Ministère de finance

### 1.6. Le logement dans la période 1985-1989

Il s'agit dans cette période, de parachever les travaux en cours de réalisation dans le but de faire baisser l'acuité de la demande connue dans ce secteur.

<sup>38</sup> MOUSSAOUI (A) : « La contribution de la promotion immobilière à la production de logement en Algérie » ; Mémoire Magister; Université de T-O ; 2006 ; p. 61.

<sup>39</sup> ECREMENT (M) : « Indépendance politique et libération économique » ; Edition, ENAP/OPU (Alger)/PUG (Grenoble), 1986 ; p. 299.

Avec 86.45 milliards de dinars<sup>40</sup> consacrés à la réalisation d'un programme de construction de 674.000 logements, 541 000 logements seulement seront livrés<sup>41</sup>.

Les prévisions sur l'évolution des capacités d'offre au cours du second plan quinquennal (1985-1987) sont tout à fait cinglantes : on ne projette dans le meilleur des cas la réalisation que de 724 000 logements en promotion publique et privée. A la fin de cette période, le déficit atteindra déjà 2 000 000 de logements.<sup>42</sup>

A la faveur de ce deuxième plan, 298 000 logements ont été réceptionnés dans les villes, dont 216 000 unités inscrites dans le cadre du premier plan quinquennal (1980-1985), et 244 000 logements dans les campagnes dont 140 000 unités relevant du précédent plan<sup>43</sup>.

Ce plan visé essentiellement :

- Une meilleure organisation du secteur de la construction.
- La détermination des responsabilités de l'administration financière et des institutions financières.

La fin des années 80 a été marquée par la volonté de l'Etat d'apporter une résolution réelle à la crise de logement. Durant cette période il y avait une réalisation de 670.000.

### **2. Evolution de logement dans la période de transition à l'économie de marché**

L'Etat, a entrepris des plans complémentaires qui ont apportés des améliorations considérables à la situation du parc logement dans le cadre de développement économique. Cette partie consiste à évoquer le changement de secteur d'habitat de 1990 à nos jours.

#### **2.1. Le logement dans la période 1990- 1998**

Selon le rapport établi lors du quatrième grand recensement de la population et de l'habitat de 1998, le parc logement est de 4.102.100 logements, dont, 400.000 logements précaires, 800.000 logements en état de dégradation bien avancé sachant que la population dépassait les 30 millions d'habitants et que le taux d'occupation par logement (TOL) été de 7,14, avec un déficit global qui été de 1,2 millions de logements<sup>44</sup>.

---

<sup>40</sup>BOUHABA (M) : « le logement et la construction dans la stratégie algérienne de développement » ; Edition ; CNRS ; Alger ; 1986 ; p. 66.

<sup>41</sup>Deuxième plan quinquennal 1985-1989, rapport général du ministère de la publication et de l'aménagement du territoire, Alger, Janvier 1985.

<sup>42</sup>BOUBEKEUR (S.), *L'habitat en Algérie : stratégie d'acteurs et logiques industrielles*, PUL, 1986.

<sup>43</sup>ONS, « Rapport général du deuxième plan quinquennal 1985-1989 », p. 48.

L'année 1997, qui devait constituer une année marquante en termes de réduction des restes à réaliser et de lancement de nouveaux programmes, n'a vu que le lancement de 10.488 logements sur les 20.000 inscrits pour le logement social, et la livraison de 84.436 logements urbains, soit un taux de progression de 6,4% par rapport à l'année précédente.<sup>45</sup>

### 2.2. Le logement dans la période 1999-2003

Le secteur de l'habitat a connu une évolution extrêmement positive avec une production globale de 693.280 logements au cours de cette période, avec une production annuelle de près de 138.000 logements par an<sup>46</sup>. A la fin 2003<sup>47</sup>, le parc immobilier en Algérie est constitué de 5.793.331 unités.

### 2.3. Le logement dans la période 2005-2009

Dans la période 2005-2009, 1.045.000 logements ont été livrés. Ce résultat illustre l'amélioration du rythme de production de logements, qui est passé de 120 000 unités/an en 2004 à 220 000 unités/an en moyenne, au terme des deux dernières années 2008 et 2009<sup>48</sup>.

S'exprimant en marge de la réunion de travail qu'il a présidée en son siège ministériel à Alger, N. Moussa a indiqué « *qu'au 30 septembre 2009, 953 000 logements avaient été livrés, auxquels s'ajoutent 92 000 logements réalisés lors du dernier trimestre de l'année écoulée. C'est ce qui totalise un chiffre record de l'ordre de 1 045 000 logements livrés durant le quinquennat (2005-2009), dont 62% sont urbains et 38% ruraux* »<sup>49</sup>

Le bilan d'activité de l'année 2009 fait état de livraison de 217.795 logements, une mise en chantier de 269.247 logements et une construction de 557.000 logements.

Les crédits alloués au secteur dans le cadre du programme quinquennal 2005-2009 avaient atteint 2 275 milliards de dinars, ajouts et réévaluations compris, soit 13% du total des crédits avoisinant les 17 297 milliards de dinars (tout au long de ce quinquennat, le secteur a bénéficié du 3ème budget le plus conséquent après ceux des secteurs des travaux publics et des transports)<sup>50</sup>.

---

<sup>44</sup> Recensement générale de la population et de l'habitat 1998.

<sup>45</sup> HERAOU.A : « EVOLUTION DES POLITIQUES DE L'HABITAT EN ALGERIE LE L.S.P COMME SOLUTION A LA CRISE CHRONIQUE DU LOGEMENT CAS D'ETUDE LA VILLE DE CHELGHOUIM LAID » ; mémoire magister ; université Sétif ; 2011 ; p32.

<sup>46</sup> El-Watan économie, 16/05/2005, p. 12.

<sup>47</sup> Statistique de l'ONS, 2013.

<sup>48</sup> Revue d'information de ministère de l'habitat et d'urbanisme n°5, Mai 2010, p.08.

<sup>49</sup> M. Nouredine Moussa, Ministre de l'Habitat et de l'Urbanisme.

<sup>50</sup> ALI MARINA (M) ; « Quinze ans de défis et de réalisation » ; Journal el-djazair.com ; Aout 2015.

Selon l'office national des statistiques, le parc logement avait atteint en 2008, 6.748.057 logements publics et privés, soit un accroissement de 28,5% par rapport à 1998<sup>51</sup>.

A la fin 2009, le parc national de logement a atteint, un total de 7 090 000 logements.

Ainsi, le taux d'occupation brut de logement (TOL) a enregistré une diminution sensible, passant de 5,79 personnes par logement en Avril 1998 à 4,98 à la fin 2009<sup>52</sup>.

**Tableau n° 05 :** Les programmes d'amélioration urbaine 2005-2009.

Population touchée	Emplois générés	Consistance physique par type d'intervention					
		AEPA (ml)	Assainissement (ml)	Aménagements extérieurs (m <sup>2</sup> )	Espaces verts/ Espaces de proximité (m <sup>2</sup> )	Voirie (ml)	Eclairage public (ml)
360 000	8 000	11 700	163 000	764 500	195 000	134 000	260 000

Source : revue de l'habitat n° 03

### 2.4- Le logement dans la période 2010-2014

Pour faire face à une pénurie chronique de logements, le secteur a programmé de réaliser, durant le seul quinquennal 2010-2014, quelque 2,2 millions d'unités, dont 700 000 logements ruraux, auxquelles s'ajoutent environ 2 millions d'unités déjà réalisées entre 1999 et 2009 dans le cadre d'une multitude de plans d'investissement<sup>53</sup>.

Ce grand programme lancé depuis 2010 a pour atteindre la réhabiliter de tissu urbain, d'absorber l'habitat instable. Près de 1,2 millions de logements devaient être livrés durant le quinquennal, le reste, soit 800 000 logements étant à achever entre 2015 et 2017<sup>54</sup>.

Le secteur bénéficiera, en outre, d'un financement bancaire de près de 1200 milliards de dinars, ce qui augmente son budget à plus de 4 900 milliards de dinars, soit 63 milliards de dollars, un montant historique pour un secteur économique en Algérie.

Le taux d'occupation par logement a, par conséquent, progressé de 5,59 personnes par logement en 2000 à 5,44 en 2005 puis à 4,68 en octobre 2013<sup>55</sup>. Cette évolution constatée dans le secteur durant les années 2000 résulte d'investissements publics imposants estimés à 6000 milliards de dinars (75 milliards de dollars) durant la période 2005-2014.

<sup>51</sup> BELKHIRI (F) ; « 2 millions de logements en plus entre 1998 et 2009 » ; journal la Tribune du 26 septembre 2009 ; p.03.

<sup>52</sup> Revue de l'habitat n°06, Janvier 2011, p.06

<sup>53</sup> ALI MARINA (M) : « Quinze ans de défis et de réalisation » ; Journal el-djazair.com N° 89, Aout 2015

<sup>54</sup> Revue de l'habitat n°06 ; Janvier 2011, P. 06.

<sup>55</sup> ALI MARINA (M) : « Quinze ans de défis et de réalisation » ; Journal el-djazair.com N° 89, Aout 2015.

« ... un autre plan quinquennal a été lancé, celui de 2010-2014 dont le programme du logement s'élève à 2 000 000 unités dont 1,2 million devraient être livrées pendant le plan quinquennal. Il est noté que la totalité du programme sera composé comme suit : 800 000 LPL ; 500 000 LPA par l'Etat et 700 000 logements ruraux aidés »<sup>56</sup>.

### 2.5- Le logement dans la période 2015-2019

Le ministère de l'habitat a indiqué que, durant ce plan quinquennal 1,6 millions de logements seront construits, alors que 650.000 autres sont en cours de réalisation en 2014. Parmi ces 1,6 millions de nouveaux logements, on compte notamment 817 logements publics locatifs (LPL), 724 000 logements ruraux, 255.000 logements promotionnels aidés (LPA), 86.000 logements de type Location-vente (AADL) et 15.000 logements Promotionnels publics(LPP)<sup>57</sup>.

### 2.6- Le logement dans la période 2019-2021

Le ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville a enregistré, en 2020, la distribution de plus de 200.000 unités de logement, toutes formules confondues, le lancement de 145.110 unités et la réception de 177.577 autres unités livrées par les entreprises de réalisation, en attendant l'achèvement des travaux d'aménagement extérieur.<sup>58</sup>

Plus de 67.000 logements ont été réalisés entre janvier 2020 et fin juin 2021 dans le cadre du programme d'Habitat Rural, considéré comme le segment favori dans le programme national de logement, selon les chiffres de la caisse nationale du logement (CNL)<sup>59</sup>.

**Tableau n°06** : synthèse du bilan de réalisation de lancement d'activité de logement en 2020

Logements	Réalisations au 31/12/2020
Logements Publics Locatifs (LPL)	2 778
Logements promotionnels Aidés (LPA)	4 359
Logements Location-Vente (LLV)	96 084
Habitat Rural (HR)	37 149
Auto-construction dans les lotissements sociaux(ACLS)	4 740
<b>Total</b>	<b>145 110</b>

Source : ministère de l'habitat et d'urbanisme

<sup>56</sup>Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010

<sup>57</sup> La rédaction : « 1,6 millions de logements annoncés pour le quinquennal 2015-2019 » ; Algérie-Focus.Com, Avril 2014.

<sup>58</sup>[www.Algeriepresseservice.dz](http://www.Algeriepresseservice.dz); publié le 21 janvier 2021.

<sup>59</sup>[www.Algeriepresseservice.dz](http://www.Algeriepresseservice.dz)

Tableau n°07 : le nombre de logements distribués en 2020

LPL	LPA	LLV	LPP	Aides à l'auto-construction (HR-ACLS)
47.950	13.461	69.928	3.053	67.116

Source : ministère de l'habitat et d'urbanisme

### Conclusion

Afin d'épingler les actifs endogènes, les économistes ont décomposé le marché immobilier. Ces études ont clartés est identifiés les acteurs, les mécanismes, les intervenants et les institutions et par conséquent les contingences des marchés immobiliers.

L'Etat algérienne a pris en charge le secteur de l'habitat, mais l'insuffisance de l'offre par a rapport à la demande augmente de plus en plus.

Depuis l'année 2000, l'Algérie a accompli des efforts substantiels dans la construction de logements et la réduction des déficits importants dans ce domaine.

Entre le renforcement du cadre réglementaire régissant ce secteur, la mise en place de nouveaux systèmes de supervision et de contrôle au niveau de la Banque d'Algérie et via l'introduction de nouveaux systèmes de paiements modernes qui devront permettre l'amélioration de l'efficacité économique de l'intermédiation financière<sup>60</sup>.

Or, les établissements financiers courent plusieurs risques, ce qui les a poussés à instaurer des réglementations qui lui permettront de faire face.

<sup>60</sup> M. Baba-Ahmed (2007), Le secteur financier en Algérie : une réforme inachevée, Finance & Bien Commun, 2007/3, N°28-29, p 142.

**CHAPITRE II**

**LA GESTION DES**

**RISQUES LIES**

**AUX CREDITS**

**IMMOBILIER**

### Introduction

Toute opération de crédit engendre des risques multiples, pour mieux l'expliquer Mathieu M dit : « *Faire crédit signifie croire : Croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voire les trois à la fois* »<sup>1</sup>.

Faire crédit, c'est donner la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'une capacité d'achat contre l'engagement que le même bien, ou bien de substitution sera restitué dans un délai préalablement défini, le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru. C'est pourquoi on dit le risque est inséparable du métier de banquier qui doit, par conséquences, avoir pour devise « la confiance c'est bien, la méfiance c'est mieux ».

Ces risques liés aux crédits représentent alors, à défaut d'une maîtrise efficace, une vraie menace potentielle pesant sur l'ensemble des activités de la banque. Le banquier doit donc trouver les outils adéquats pour une mesure exacte, un suivi rigoureux et un contrôle fiable de ces risques.

Pour se prémunir contre ces risques, le banquier prend des garanties qui ne doivent en aucun cas être l'élément prioritaire qui déclenchera la décision d'octroi de crédit.

L'objectif de cette partie est de présenter les moyens utilisés pour gérer les crédits immobiliers et les risques y afférents. Pour ce fait, nous avons subdivisé cette partie en deux sections :

Dans la première, nous étudierons les risques rencontrés par les banques lors de l'octroi de crédits en général et crédits immobiliers en particulier. Enfin, on s'étalera sur les garanties prises en matière de crédit immobilier.

### Section 01 : La typologie des risques liés au crédit immobilier

De façon générale, nous pouvons définir le risque comme « *un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain et de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte* ». <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Mathieu M, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revue banque éditeur, Paris, 1995

<sup>2</sup> NAULLEAU Gérard et ROUACH Michel (1998), le contrôle de gestion et financier, Revue bancaire, page 30.

*« Le risque résultant de l'incertitude qu'a la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fond de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché »<sup>3</sup>*

La banque est exposée à de multiples risques d'ordre économique ou général, et il lui est difficile de mesurer leur ampleur vue la durée très longue des crédits immobiliers (notamment aux particuliers).

### **I. Les risques économiques :**

Le risque économique est composé de risque de contrepartie, risque du marché, risque de liquidité, risque de taux et enfin d'insolvabilité.

#### **1) Le risque de contrepartie (non remboursement) :**

*« Le risque pays est le risque de non remboursement de la créance détenue sur un débiteur privé ou public en raison de la situation économique et/ou politique du pays dans lequel est situé le débiteur, et ce, quel que soit la situation financière de ce débiteur »<sup>4</sup>.*

Le risque de contrepartie fait référence au risque auquel s'expose un investisseur, où le prêteur assume le risque de défaillance de l'emprunteur<sup>5</sup>, ou encore on peut le définir comme étant *« un risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement de crédit détient un engagement »<sup>6</sup>*, ce risque peut porter sur la totalité ou une partie de la somme prêtée.

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.<sup>7</sup>

#### **2) Le risque du marché :**

Le risque de marché regroupe différents types de risques : le risque de taux d'intérêt, le risque de change...etc.

<sup>3</sup>Bassis Joël « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » édition Dalloz, Paris 1995.

<sup>4</sup> Henri CALVET : « Etablissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », Editions Economica, Paris 1997, p.21.

<sup>5</sup> <https://droit-financescommentcamarche>.

<sup>6</sup> CALVET Henri, Etablissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière, Edition Economica, Paris, 1997, p. 78.

<sup>7</sup> 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, p. 2.

Il est défini comme suit : « *Le risque de marché est celui de déviations défavorables de la valeur de marché des positions pendant la durée minimale requise pour liquider les positions* »<sup>8</sup>.

### 3) Le risque liquidité :

Ce risque peut être défini comme étant : « *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* »<sup>9</sup>.

*« Il présente pour la banque l'impossibilité de faire face à un instant donné, à ses engagements et à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs »*<sup>10</sup>

Le risque de liquidité consiste à l'impossibilité d'une banque à affronter des demandes de paiement de la part de sa clientèle. Il découle notamment de l'état de d'amélioration d'échéances d'une banque qui établit celle-ci à avoir des affectations dont le but est haut à celui de ses ressources, ce qui est de même pour les crédits immobiliers aux particuliers.

Le risque de liquidité se traduit par « *l'incapacité d'une banque de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit* »<sup>11</sup>.

$$\text{Coefficient de liquidité} = \frac{\text{Les disponibilités}}{\text{Les exigibilités}} \geq 100\%$$

La CNEP Banque doit gérer avec une rigueur incontournable les crédits hypothécaires aux particulier, car elle est l'institution la plus confrontée aux risques d'illiquidité, et pour cela elle doit faire recours au refinancement hypothécaire (SRH) afin d'honorer ses engagements à court terme.

<sup>8</sup> Joel BESSIS : « gestion des risque et gestion actif passif des banques ».Editions.Dalloz.1995, P.18.

<sup>9</sup> Ibid, p. 44

<sup>10</sup> BOUGAOUA (s) : « La gestion des crédits immobiliers » ; mémoire de fin d'étude (ESB), 2003 ; P. 39

<sup>11</sup> Henri CALVET : « Etablissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière »,Editions Economica, Paris 1997, p.58.

### 4) Le risque de taux :

Ce risque est le résultat d'une variation divergente du rendement des emplois de la banque (crédits) et du coût de ses ressources (refinancement). Il est omniprésent en raison de la volatilité des taux d'intérêts. Il peut être défini comme étant « *Le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts* »<sup>12</sup>.

Autrement dit le risque de taux résulte de l'évolution divergente de rendement des emplois de la banque avec des coûts de ses ressources. Ce risque est celui que fait courir ou porteur d'une création ou d'une dette l'évolution défavorable des taux d'intérêt<sup>13</sup>.

Ce risque a pour deux raisons principales :

- Les ménages conservent leurs placements liquides.
- Les emprunteurs préfèrent généralement de 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.<sup>14</sup>

### 5) Le risque d'insolvabilité :

« *Le risque de solvabilité est celui de n'est pas disposer des fonds propres suffisantes pour absorber des pertes éventuelles* »<sup>15</sup>

Les établissements prêteurs consentent des crédits à de taux variables à de niveau élevé de risques, ces conditions d'octroi font peser un risque de solvabilité sur les emprunteurs<sup>16</sup>, ce risque est appelé aussi risque d'insolvabilité, ce dernier « se réfère à une situation où les pertes enregistrées par la banque absorbent ses fonds propres »<sup>17</sup>

L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.<sup>18</sup>

---

<sup>12</sup> Inspiré de : AUGROS J.C. et QUERUEL M., risque de taux d'intérêt et gestion bancaire, Paris 2000, p.17

<sup>13</sup> Eric Lamarque, « gestion bancaire », 2ème édition, 2008, p 83.

<sup>14</sup> PUPION, Pierre-Charles. Economie et gestion bancaire. Paris : Edition Dunod, 1999, p. 75.

<sup>15</sup> JOEL BESSIS, Gestion des risques et gestion Actif-Passif des banques, Edition DALLOZ, Paris, 1995, p.205.

<sup>16</sup> SIMONNET Carole, « la gestion des risques portés par le client en banque et assurance », thèse en vue de l'obtention du grade de docteur du conservatoire national des arts et métiers, spécialité de gestion, option Prospective Innovation Stratégie et Organisation, école doctorale Management & Sociétés, Paris, 2015 (sous format pdf disponible sur : [www.archives-ouvertes.fr](http://www.archives-ouvertes.fr)) p 69.

<sup>17</sup> ZEMIRLI Radhia, « Essai d'analyse de la contagion de la crise financière internationale de 2007 aux pays émergents » mémoire en vue d'obtention du diplôme d'un magister en sciences économique option monnaie finance banque, université MOULOUD MAMMERI de Tizi-Ouzou, p 23.

<sup>18</sup> MATHIEU, Michel ; L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revue banque éditeur, Paris, 1995, p.27.

### II. Les risques généraux :

Les risques généraux sont les risques techniques, opérationnels, administratifs et enfin juridiques.

#### 1) Les risques techniques :

Ces risques concernent le non-respect des normes réglementaires se rapportant à la durée, au montant, aux modalités de remboursement, le bien financé et aux taux appliqués.

Ce type de risque nécessite une vigilance et un contrôle particulier à toutes les étapes du crédit.

#### 2) Les risques opérationnels :

Le concept du risque opérationnel n'est pas bien défini et ne fait pas l'objet d'un consensus. Il correspond également à une série de pertes occasionnées par la gestion des opérations qui ne sont pas reliées aux risques parfaitement identifiables, appelés parfois risques financiers, tels que le risque de marché, de crédit, de liquidité, de taux d'intérêt.<sup>19</sup>

La CNEP-Banque ouvre actuellement à concrétiser la mise en place d'un nouveau système d'information (TEMENOS 24). Ce projet a été lancé suite à l'audit du système actuel DANSYS. Ce dernier s'est avéré limité par rapport aux ambitions actuelles de la banque, aspirant à être au diapason des nouvelles mutations économique-financière, avec une mise à niveau aux standards internationaux.

La réglementation algérienne le définit dans son règlement 2002-03 comme suit :

*« Le risque opérationnel est un risque résultant d'insuffisances de conception d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans les systèmes d'information de l'ensemble des événements relatifs aux opérations de la banque ou l'établissement financier concerné »<sup>20</sup>.*

---

<sup>19</sup> Yacine MADOUCHE, la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie, mémoire de magister option management des entreprises, Tizi-ouzou, 2010-2011, P48

<sup>20</sup> Règlement 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

L'objectif de la maîtrise de se risque pour l'établissement de crédit est d'optimiser le temps de réaction face à des événements exceptionnels, mais généralement de perte considérable<sup>21</sup>.

### **3) Les risques administratifs :**

En parlant des risques administratifs on fait allusion à l'ensemble des éléments qui concernent la mise en place, le traitement et le suivi des dossiers de crédit immobilier.

Pour un meilleur service crédit, l'établissement bancaire doit tout mettre en œuvre pour la maîtrise des divers aspects administratifs.

Pour se faire, il faut réunir un bon nombre de moyens, parmi eux :

- Un personnel qualifié et motivé ;
- L'organisation des différents services et faciliter la communication;
- La maîtrise de l'outil informatique.

### **4) Les risques juridiques :**

Les risques juridiques incluent le non-respect, la violation des règles et des lois juridiques, ils sont liés à :

#### • La rédaction du contrat :

La première démarche à faire avant de débloquer le crédit est la rédaction d'une convention de crédit. Cette dernière doit être signée et approuvée par les deux parties elle doit être également enregistrée en niveau des services des impôts

#### • L'hypothèque :

Le banquier doit étudier minutieusement l'hypothèque, et prendre toutes les précautions possibles. Il doit s'assurer que :

- Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué (hypothèque de 1er rang) dont le certificat négatif d'hypothèque fait foi ;
- L'acte d'hypothèque a bien été engagé et publié.

---

<sup>21</sup>Dovogien, « comptabilité et audit bancaire », 2eme édition, Paris 2008, p 476.

### • La valeur de l'hypothèque :

La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché, elle est donc variable selon les fluctuations de ce dernier. C'est pour cela que le banquier doit prendre en considération la valeur vénale du bien et non pas son prix de cession.

Finalement, les banques sont exposées à différents risques : de non remboursement, de marché, d'immobilisation, de liquidité, d'insolvabilité...etc.

Pour se prémunir contre ces risques liés à l'activité de crédit, la CNEP Banque se dote de moyens de prévention que nous exposerons dans la section suivante.

### **Section 02 : les garanties liées aux crédits immobiliers**

Une garantie est : *« une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réel et les garanties personnelles. Mais type de garantie dépend du risque encouru par le créancier et la nature de prêt »*.<sup>22</sup>

Bien que l'étude minutieuse du dossier de crédit reste la meilleure garantie que peut avoir un banquier, certaines garanties sont requises, tout de même, pour l'octroi d'un crédit immobilier. Dans cette section, nous aborderons ces différentes garanties.

*« Sans suretés, pas de crédit, sans crédit pas d'économie moderne. »*<sup>23</sup>

#### **I. Les sûretés réelles :**

Les garanties bancaires réelles confèrent à leurs bénéficiaires un droit sur un ou plusieurs biens appartenant à son débiteur ou à un tiers<sup>24</sup>, auquel cas les garanties sont juridiquement appelées cautionnement réel<sup>25</sup>. Ces garanties concèdent au créancier un droit réel sur le bien. Elles assurent au créancier un paiement préférentiel qui déroge à la loi du concours<sup>26</sup>.

A la CNEP-Banque, la sûreté réelle recueillie est l'hypothèque.

<sup>22</sup> <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-garantie-credit-2188.php>

<sup>23</sup> MALAURIE Philippe, AYNES Laurent, Cours de droit civil, Les suretés, la publicité foncière, par L. AYNES Cujas, 2000/2001, n°1.

<sup>24</sup> Dominique LEGEAIS, Suretés et Garanties du Crédit, Editions L.G.D.J, 5ème éd 2006, p. 313.

<sup>25</sup> Tahar Hadj SADOK, Les risques de l'entreprise et de la banque, éditions DAHLEB 2007, p.129.

<sup>26</sup> Michel CABRILLAC, Christian MOULY, Droit des Suretés, Edition du Juris-Classeur, LITEC 7 éd.2004. , p. 417.

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.<sup>27</sup>

### 1. L'hypothèque :

#### a. Définition :

*« 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 inférieur en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe »<sup>28</sup>.*

Le bien reste en possession du débiteur pendant toute la durée du contrat, et il peut retirer l'utilité économique, à condition qu'il honore à bon terme, ses échéances.

#### b. Typologie des hypothèques :

Il existe trois types d'hypothèques :

##### ➤ L'hypothèque légale :

L'hypothèque légale est composée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.<sup>29</sup>

L'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier. Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de trente (30) ans<sup>30</sup>.

Elle est réalisée sur la base de la convention de crédit, précisant notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés en garantie.

##### ➤ L'hypothèque conventionnelle (notariée) :

C'est l'hypothèque qui est prise après consentement des deux parties qui ont convenu de sa nécessité.

---

<sup>27</sup> MANSOURI, Mansour. Système et pratiques bancaires en Algérie. Alger : Edition Houma, 2005, p.133.

<sup>28</sup> L'article 882 du code civil algérien, édition 2007.

<sup>29</sup> Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant la loi de finance pour 2003. Journal officiel n°86, 25/12/2002, p.3.

<sup>30</sup> Article 179 de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

C'est un contrat passé en la forme authentique par lequel un créancier (la banque) acquiert un droit réel accessoire à son droit de créance, sur un ou des immeubles affectés en garantie par leur propriétaire (débitur)<sup>31</sup>

### ➤ **Hypothèque judiciaire :**

Conformément à l'article 345 du code des procédures civiles, cette hypothèque y est définie comme suit : « *l'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, construction...) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et à empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier* ». <sup>32</sup>

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.<sup>33</sup>

### c. **Les prérogatives du créancier hypothécaire :**

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux droits :

#### ➤ **Le droit de suite :**

L'hypothèque suit l'immeuble. Le droit de suite permet au créancier hypothécaire de faire vendre l'immeuble hypothéqué, en quelque main qu'il se trouve. L'hypothèque reste attachée à l'immeuble.

Sous certaines réserves, les articles 2279 et 2280 du Code civil organisent la mise en œuvre du droit de suite du propriétaire d'un bien mobilier entre les mains de toute personne qui le possède, qui le détient ou qui en a fait l'acquisition, soit que le revendiquant ait perdu cette chose, soit qu'elle lui ait été volée<sup>34</sup>.

#### ➤ **Le droit de préférence :**

Il permet au créancier hypothécaire d'être payé sur le produit de la vente publique de l'immeuble, en priorité, de préférence par rapport aux autres créanciers et aux privilégiés d'un rang inférieur (quand il s'agit d'une hypothèque de 1er rang).

---

<sup>31</sup> BOUZIDI Lamia, « Étude des conditions d'octroi des crédits aux entreprises », mémoire de fin d'étude pour l'obtention d'un brevet supérieur de banque, école supérieur de banque ESB, 8èmpromotion, 2005, p 128.

<sup>32</sup> Article 345 du code des procédures civiles.

<sup>33</sup>BOUKROUSS,Djamila. Les circuits du financement des pme en Algérie. Mémoire de magister en science économiques ; option économie international, université d'Oran, 2007, P.146.

<sup>34</sup>Code civil, Article 2279 et 2280

### ➤ Extinction de l'hypothèque :

Du fait de son caractère accessoire, dès que la créance garantie est totalement remboursée, l'hypothèque disparaît. Le banquier procédera alors à la radiation de l'inscription d'hypothèque au niveau de la conservation foncière par un acte authentique appelé main levée.

### 2. Le nantissement :

on peut définir le nantissement comme : « 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 ».<sup>35</sup>

Le nantissement prendra rang à la date de son inscription. Son inscription conserve le privilège pendant cinq années à compter de sa régularisation définitive. Il peut être renouvelé deux fois pour cinq ans chaque fois<sup>36</sup>.

Il existe diverses formules de nantissement, les formes les plus utilisés sont :

#### a. Nantissement du fonds de commerce :

Le nantissement de fonds de commerce est une sorte « d'hypothèque mobilière » soumise à des conditions de publicité similaire à l'hypothèque. C'est une sûreté sans dépossession. Elle peut garantir tout créancier, même futur, conditionnel ou éventuel.

#### b. Le nantissement de matériels et outillages :

C'est une sûreté sans dépossession ; ce qui signifie que le propriétaire du matériel en garde la possession et la jouissance. Le nantissement porte sur du matériel et outillage neuf ou d'occasion destiné à l'équipement ou à l'exploitation.

## II. Les sûretés personnelles :

« Une sûreté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui promettent de désintéresser le créancier si, à l'échéance, le débiteur principal ne satisfait pas à ses engagements »<sup>37</sup>.

<sup>35</sup> Article 948 du code civil algérien relatif aux éléments de nantissement. Journal officiel, 2007, P.155.

<sup>36</sup> Article 161 du Code de commerce algérien.

« Elles garantissent l'exécution d'une obligation par un débiteur, elles ont pour objectif de consolider les chances de paiement du créancier, le prémunissant contre l'insolvabilité du débiteur. »<sup>38</sup>

Les garanties personnelles sont des conventions qui confèrent à un créancier le droit de réclamer le paiement de sa créance à une ou plusieurs personnes autres que le débiteur principal.<sup>39</sup>

### 1. Le cautionnement :

#### a. Définition :

Le cautionnement est le contrat par lequel une personne physique ou morale, s'engage envers le créancier à rembourser le crédit qu'il a accordé au débiteur si celui-ci refuse l'exécution de cette obligation de remboursement et s'avère défaillant. Donc le cautionnement est un contrat et étant ainsi, soumis aux principes généraux du droit civil.

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation, en s'engagement envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait par lui-même »<sup>40</sup>.

« Le cautionnement est une sûreté personnelle accessoire créée par un contrat unilatéral qui oblige de caution à exécuter la dette de débiteur principal et lui donne un recours en remboursement contre ce dernier »<sup>41</sup>.

#### b. Les formes du cautionnement :

Le cautionnement peut être simple ou solidaire, suivant les exigences du créancier :

##### ➤ Cautionnement simple :

Il permet à la caution d'opposer au créancier deux bénéfices :

- ✓ **Le bénéfice de discussion** : Il permet à la caution d'exiger de la banque qu'elle poursuive en premier lieu le débiteur principal et cela en lui saisissent les sûretés réelles. Après cette étape le créancier pourra réclamer à la caution le solde du crédit impayé.

<sup>37</sup> Guide de Samira MAHIOU « Les crédits immobiliers » ; 2012

<sup>38</sup> BARTHREZ A, HOUTCIEFF D (2010), Les sûretés personnelles, édition LGDJ, p. 60.

<sup>39</sup> Dominique LEGEAIS, Sûretés et Garanties du crédit, Editions L.G.D.J, 5 éd. 2006, p. 25.

<sup>40</sup> Article 644 du code civil algérien.

<sup>41</sup> Michel CABRILLAC, Christian MOULY, Droit des Sûretés, Edition du Juris - Classeur, LITEC 7 éd. 2004.

- ✓ **Le bénéfice de division** : en cas de 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.<sup>42</sup>

➤ **Cautionnement solidaire**<sup>43</sup> :

La caution se trouve sur le même plan que l'emprunteur, elle perd les bénéfices de discussion et de division. Elle peut donc être poursuivie pour la totalité de la dette.

*« La caution solidaire ne peut requérir le bénéfice de discussion »*<sup>44</sup>

- ✓ **Avantage de la caution pour la banque** :

Le cautionnement présente un double avantage pour la banque puisque :

- Il élargit son champ de couverture des risques ;
- Il permet à la banque d'être un créancier avantagé par rapport aux autres ; en cas de faillite du débiteur principal.

### III. Les assurances.

#### 1) Définition :

Selon l'article 619 du code de commerce : *« L'assurance est le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation précaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat »*<sup>45</sup>.

#### 2) Les formes d'assurance :

On citera trois (03) formes d'assurance :

##### a. L'assurance décès ou décès et invalidité :

L'assurance vie, souscrite par l'emprunteur au profit du prêteur, permet de rembourser le capital emprunté en cas de décès ou d'incapacité absolue ou définitive (IAD) tel qu'un handicap de l'emprunteur. Cette garantie est utilisée pour garantir les crédits aux particuliers.

<sup>42</sup> Article 664 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement. Journal officiel, 2007, p. 109.

<sup>43</sup> Guide de Samira MAHIOU « les crédits immobiliers » ; 2012

<sup>44</sup> Article 665 du code civil algérien relatif aux effets de cautionnement. Journal officiel, p. 4.

<sup>45</sup> Article 619 du code de commerce.

Cette obligation est remplie par la souscription d'une police d'assurance auprès :

- **CARDIF (Compagnie Assurance Réassurance Des Investissements France) <sup>46</sup>:**

Le 25 mars 2008, la CNEP Banque a signé un accord partenariat avec la société d'assurance CARDIF EL DJAZAIR en vue de distribuer ses produits d'assurance dans le réseau de la CNEP Banque.

D'après la décision réglementaire n° 01/2012 du 30/01/2012, le client peut choisir entre l'assurance décès simple ou l'offre enrichie (décès + IAD).

La prime d'assurance est calculée sur le capital financé par la banque et selon des taux fixe :

$$\text{Prime mensuelle} = \text{montant de crédit} * \text{le taux}$$

- **TALA (Taamine life Algérie) assurance :**

Le 05 mars 2013, un accord de partenariat a été signé par la CNEP Banque et la société TALA Assurance afin de couvrir les bénéficiaires des crédits immobiliers contre les risques décès et IAD.

La prime d'assurance flat consiste en un deuxième crédit accordé par la CNEP Banque, pour le client.

**b. L'assurance insolvabilité :**

Cette assurance permet de rembourser le crédit en cas de perte d'emploi, de dégradation de la capacité de remboursement, de surendettement...etc.

**c. Assurance catastrophes naturelles :**

Elle est établie par l'emprunteur auprès d'une compagnie d'assurance, contre les dommages matériels directs causés par une catastrophe naturelle, en faveur de la banque.

---

<sup>46</sup> La Banque d'Algérie a accordé l'agrément à CARDIF, une compagnie d'assurance vie, filiale du français BNP Paribas assurance, qui s'implante ainsi en Algérie et proposera des contrats d'assurance aux particuliers et aux entreprises.

La prise de garantie reste l'ultime recours contre le risque du non remboursement du client et l'analyse consciencieuse de la situation de l'emprunteur reste toujours le meilleur outil pour minimiser le risque.

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.<sup>47</sup>

### **Conclusion :**

Ce chapitre nous a permis de conclure que l'activité bancaire n'est pas épargnée des risques, car il existe plusieurs facteurs qui peuvent apparaître tout au long de la période du prêt. Nous avons constaté que les aspects techniques liés au financement nécessitent 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 minimiser 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.

Toutefois, la banque est tenue de faire une bonne appréciation des risques qu'elle peut affronter, car ils sont une partie intégrante de l'activité bancaire, dont leur maîtrise reste un objectif primaire pour le banquier, et qui doit chercher à les minimiser toutes en augmentant l'octroi de crédit.

En effet, la CNEP banque assure le financement de l'immobilier soit par le financement conventionnelle ou bien islamique à travers les différents crédits accordés aux particuliers ainsi qu'aux promoteurs immobiliers.

---

<sup>47</sup> <https://www.cnl.dz> ORDONANCE 03-12 et texte d'application

**CHAPITRE III**  
**LE FINANCEMENT**  
**DE**  
**L'IMMOBILIER**  
**PAR LA CNEP**  
**BANQUE (ETUDE**  
**COMPARATIVE)**

### **Introduction :**

Dans le cadre d'acquisition d'un bien immobilier, la CNEP-Banque avec c'est deux services islamique et conventionnelle, a mis en place des crédits immobiliers adaptés aux besoins de ces clients.

Dans ce travail, nous nous sommes focalisés ici sur le crédit dit idjara tamlikiya ; car c'est le produit utilisé en sein de service islamique dans la CNEP-Banque 214.

On a aussi consacré cette partie à la comparaison entre le crédit immobilier accordé entres les deux services islamique et conventionnelle qui se trouve à la CNEP-Banque 214.

Pour réaliser cette étude comparative, nous avons subdivisé ce chapitre en trois sections. La première section porte sur la présentation de la CNEP-Banque direction générale est l'agence 214 dans laquelle s'est déroulé notre stage ainsi que la collection d'information. Ensuite, la deuxième section est consacrée aux crédits immobiliers de la CNEP-Banque (islamique et conventionnelle). Enfin, la dernière est consacrée au traitement d'un dossier crédit immobilier par les deux financements islamique et conventionnelle.

### **Section 01 : Présentation de la CNEP-Banque**

La CNEP-Banque est un intermédiaire financier crée en 1964, elle dispose des agences qui couvre tout le territoire national comme l'agence 214 de Bouira.

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

Depuis sa création la CNEP banque ne cesse d'évoluer et de connaitre des changements au niveau de ses différentes agences, ses missions lui conféraient un rôle particulier dans la politique des pouvoirs publics en matière de logement.

##### **1 Création de la CNEP Banque**

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) a été créé par la loi N°64-227 le 10 août 1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) ayant pour mission la mobilisation de la collecte de l'épargne des ménages et le financement de l'habitat à travers ses différents crédits immobiliers.

La CNEP Banque n'a été fonctionnelle qu'à partir de 1966 et la première agence a officiellement ouvert ses portes le 01/03/1967 à Tlemcen<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)consulté le 20/07/2021

## **2 Évolution de la CNEP Banque<sup>2</sup>**

Historiquement elle a connu une évolution dans son statut juridique.

### **2.1 La création de la caisse d'épargne et son rôle (de 1964 à 1970)**

Cette période était caractérisée par la création de la CNEP et la limitation de son activité dans la collecte de l'épargne sur livret avec des prêts sociaux hypothécaires, le taux d'intérêt appliqué durant cette époque était de 2.8%.

### **2.2 Encouragement du financement de l'habitat par la CNEP (de 1971 à 1979)**

Durant cette période l'effort était surtout consacré à l'encouragement du financement de l'habitat. La CNEP a été chargée au mois d'avril de financer les programmes de réalisation des logements en utilisant les fonds d'épargne et du trésor public. Les premiers logements étaient vendus pour les épargnants, titulaires d'un livret d'épargne.

En 1979, le réseau de la CNEP comptait quarante-six (46) agences et bureaux de collecte.

### **2.3 La CNEP au service de la promotion immobilière (1980 à 1990)**

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP, à savoir, le financement des particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés à tout type de professions.

### **2.4 Le nouveau statut de la CNEP (1997)**

A partir de 1997, la CNEP est passée du statut de caisse à celui de banque, Et cela conformément à la décision ministérielle des finances N°01/97 du 09/06/1997, la CNEP est érigée sous la forme d'une société par Actions (SPA). Le capital social de la CNEP-Banque est fixé à 14 milliards de dinars (il est devenu aujourd'hui 46 milliards de DA) divisé en 14 000 actions.

### **2.5 Financement des investissements dans l'immobilier (31 mai 2005)**

L'Assemblée générale ordinaire a décidé, le 31 mai 2005, de donner la possibilité à la CNEP-Banque de s'impliquer dans le financement des activités liées à la construction notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, éducatives, culturelles, ....

---

<sup>2</sup>[www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz) consulté le 20/07/2021

## **2.6 Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque (de 2007 à 2011)**

L'Assemblée générale ordinaire du 28 février 2007 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ;
- ✓ Les crédits à la consommation ;
- ✓ Les crédits pour la promotion immobilière pour les épargnants.

A partir de 2008, l'assemblée générale ordinaire a décidé en plus du financement des particuliers d'autoriser :

- Le financement de la promotion immobilière :
  - ✓ L'acquisition ou l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers ;
  - ✓ La réalisation d'opération de promotion immobilière ;
  - ✓ L'acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.
- Le financement des entreprises :
  - ✓ Les crédits par signature ;
  - ✓ Le leasing immobilier ;
  - ✓ Les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprise d'entretien d'immeubles...).

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

L'organisation de la CNEP-Banque suit les mêmes conditions dans la majorité de ses agences et évolue au fur et à mesure de la diversification de ses activités. Nous distinguons quatre niveaux de structures :

### **3.1 La direction générale**

La CNEP-Banque est dirigée par un Président Directeur Général (PDG), assisté de six Directeurs Généraux Adjointes (DGA) à savoir le développement, administration, crédit, finance et comptabilité, risques et système d'information.

Ces directeurs généraux adjoints ont pour missions d'assurer l'animation, la coordination, l'assistance et le suivi des activités des 31 Directions centrales placées sous leurs autorités.

### **3.2 Les directions régionales**

Les directions régionales appelées également « directions de réseaux » constituent l'intermédiaire entre les agences et les directions du siège. Elles exercent toutes une fonction déléguée par la direction générale. La CNEP compte actuellement 14 réseaux d'exploitation.

### **3.3 Les agences**

Un nombre de 217 agences, constitue le réseau d'agences d'exploitation implantées à travers l'ensemble du territoire nationale, ces agences sont rattachées aux directions régionales, chaque réseau compte trois catégories d'agences (agence A, Agence B et Agence C).

## **II. Présentation de l'agence CNEP-Banque 214 :**

Dans cette section nous allons présenter l'agence et son activité.

### **1 La présentation de l'agence**

L'agence wilaya de Bouira a été inaugurée le 04 aout 1977. Elle est située dans une place stratégique au centre de la ville de Bouira. Proche de commerces, d'administrations et d'habitations.

### **2 L'organigramme de l'agence**

L'agence CNEP-Banque 214 est comme toutes les autres agences, elle a deux services FrontOffice et Back-office.

Le front office est composé :

- ✓ De l'Accueil et Orientation ;
- ✓ De la caisse ;
- ✓ Du transactionnel pour le traitement des opérations de retraits/Versement et le recouvrement des crédits ;
- ✓ De deux bureaux pour les chargés de la clientèle ;
- ✓ Et du bureau du Directeur Adjoint.

Le back office est composé :

- ✓ Service secrétariat des engagements (Analyste de Crédits) ;
- ✓ Service support (Secrétariat, comptabilité)
- ✓ Service Épargne et moyens de paiement
- ✓ Service Litiges et Événement.

## Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

### 3 L'offre proposée par l'agence

A l'exception du financement du commerce extérieur, l'agence CNEP 214 commercialise toute la gamme de produits qu'offre la CNEP-Banque à sa clientèle :

Tableau 08 : Les produits proposés par L'agence

Epargne et placement	Activités bancaires
<ul style="list-style-type: none"><li>- Carte épargne</li><li>- Livret d'épargne logement (LEL)</li><li>- Livret d'épargne populaire</li><li>- Dépôt à terme</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Compte chèque</li><li>- Compte courant</li><li>- Carte interbancaire</li></ul>
Financement des promoteurs	Financement des entreprises
<ul style="list-style-type: none"><li>- Financement de la promotion immobilière</li><li>- Réalisation de logement en location/vente</li><li>- Financement achat de terrain pour la promotion immobilière</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Crédit d'investissement dans le secteur touristique</li></ul>
Crédit immobilier aux particuliers	
<ul style="list-style-type: none"><li>- Rachat de créance</li><li>- Crédit à taux d'intérêt bonifié</li><li>- Achat d'un logement ancien auprès d'un particulier</li><li>- Achat d'un logement promotionnel aidé</li><li>- Achat d'un logement en vente sur plan</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Construction d'une habitation</li><li>- Extension, surélévation d'une habitation</li><li>- Prêts immobiliers pour jeunes</li><li>- Location-habitation</li><li>- Crédits locaux à usage commerciale</li></ul>
Produits d'assurance	
<ul style="list-style-type: none"><li>- CNEP Total Prévoyance (CTP)</li><li>- Assurance Des Emprunteurs (ADE)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- SAHTI</li></ul>

Source : Document interne de la CNEP Banque Bouira

Les produits de crédit constituent évidemment la source principale des recettes de l'agence, surtout les crédits immobiliers aux particuliers puisqu'ils sont liés au financement du besoin vital qui est l'habitat.

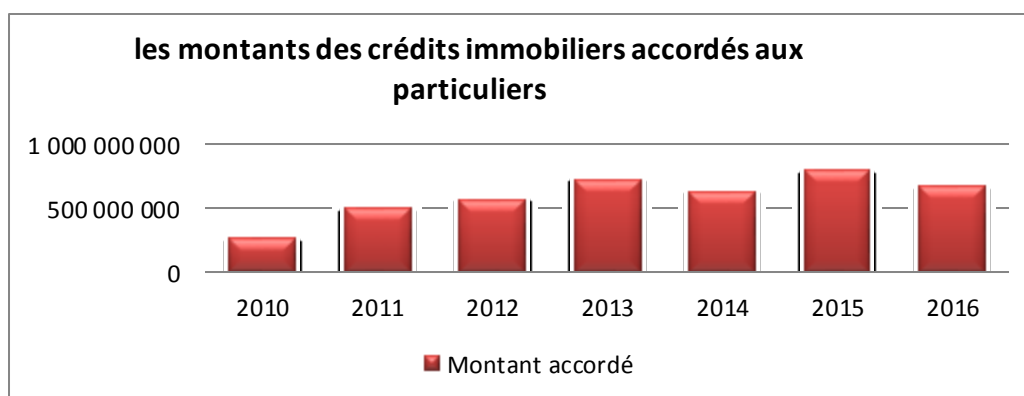
Pour bien comprendre, il y a lieu de présenter la répartition de son portefeuille sur l'ensemble des crédits immobiliers accordés aux particuliers par l'agence :

## Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

Tableau n°09 : les montants des crédits immobiliers accordés aux particuliers

Année	Montant accordé
2010	261 670 000
2011	502 698 000
2012	568 858 000
2013	728 972 890
2014	636 528 759
2015	800 407 196
2016	673 083 941

Graphique n01° : les montants des crédits immobiliers accordés aux particuliers



Le graphique suivant montre la fluctuation des crédits immobiliers octroyés aux particuliers chaque année avec une augmentation durant les années 2013 et 2015 qui dépend de la demande par les clients ainsi que la commercialisation du produit.

### Section 02 : les crédits immobiliers aux particuliers a la CNEP-Banque (finance islamique et finance classique)

#### I. Finance classique : les crédits aux particuliers

La CNEP Banque octroie des crédits bancaires qui peuvent faire l'objet de plusieurs critères de classement : selon l'objet du crédit, sa durée, sa nature... et parmi eux le crédit aux

particuliers qui permet de financer l'achat, l'aménagement et la construction de logements particuliers.

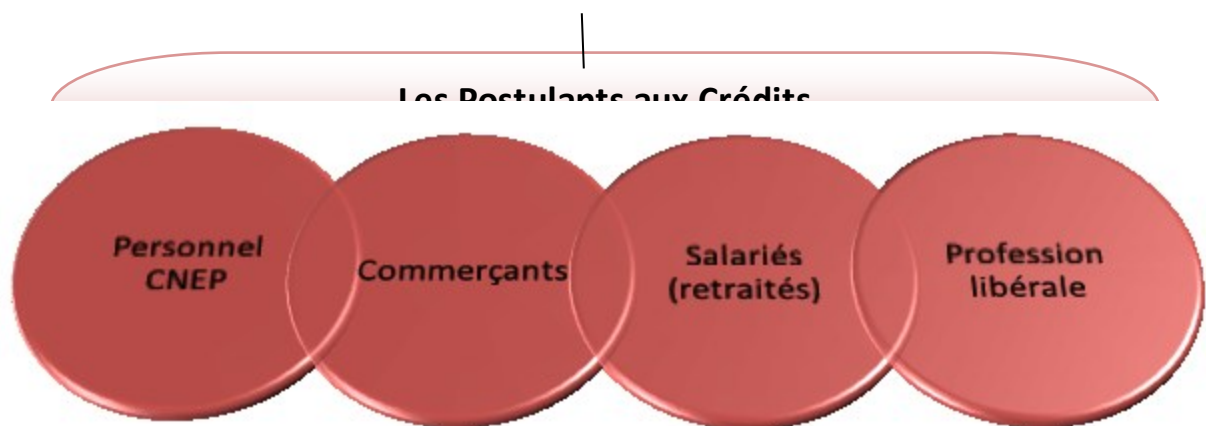
### 4 Définition

Le crédit immobilier aux particuliers est « un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, et garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou autre bien de substitution »<sup>3</sup>.

C'est donc une forme de crédit que la banque consente aux particuliers pour faire face à leurs besoins. Ce même bien sera affecté en garantie hypothécaire, ou à défaut un bien de substitution sera hypothéqué.

Les types de clients à la CNEP Banque :

Figure N°01 : Les postulants de crédit à la CNEP-Banque



## 5 Typologie des crédits aux particuliers

### 5.1 Construction

Les crédits à la construction sont destinés au financement de la réalisation d'un projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint ou d'un ascendant âgé, ces constructions peuvent être à usage d'habitation ou à usage professionnel et commercial selon le type de construction<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Guide Mme MAHIOU Samira, « Crédit aux particulier », 14 mai 2011, page 11

<sup>4</sup> Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

### *Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)*

**Tableau n° 10 : Les types et les conditions des crédits à la construction**

<b>Construction non rurale</b>		<b>Construction rurale</b>
<p>Il s'agit d'un crédit ordinaire dont le taux d'intérêt diffère selon la formule « JEUNE » ou « NON JEUNE »</p>		<p>Le crédit à la construction rurale aidée par l'Etat est régi par la décision réglementaire N°1244/2010 relative à la bonification du taux d'intérêt des prêts pour la construction dont le taux d'intérêt est de 1% pour toutes les catégories de clients (commerçants, salariés,) dont le revenu ne dépasse pas six (6) fois le SNMG.</p> <p>Tout bénéficiaire dont le revenu est entre six (6) et douze (12) fois le SNMG, le taux bonifié appliqué est de 3%.</p> <p>Concernant les emprunteurs dont le revenu dépasse douze (12) fois le SNMG ils n'obtiennent pas une bonification quel que soit le type de personne.</p>
<p>« JEUNES » Veut dire toute personne physique âgée de quarante (40) ans au maximum, à la date de la demande de crédit. Le taux appliqué pour les Épargnants : 5% Non épargnants : 6%</p>	<p>« NON JEUNE » veut dire Toute personne physique dont son âge dépasse quarante (40) ans. Le taux d'intérêt appliqué pour les Épargnants : LEL : 5.75% LEP : 6.25% Non épargnant : 6.5%</p>	
<p>Les types de constructions sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nouvelle construction d'un logement/Local.</li> <li>➤ Extension d'un logement/Local.</li> <li>➤ Surélévation d'un logement/Local.</li> <li>➤ Achèvement d'un logement/Local.</li> <li>➤ Aménagement dans un logement ou dans un local.</li> </ul>		

Source : Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

## **5.2 Accession**

Les crédits à l'accession sont destinés au financement de l'acquisition d'un bien immeuble pour son propre compte comme pour le compte du conjoint, à l'usage d'habitation ou commercial et professionnel selon le crédit ordinaire ou bonifié<sup>5</sup>.

**Tableau n°11 : Les types de crédit à l'accession.**

<b>Crédit ordinaire</b>	<b>Crédit bonifié</b>
C'est un crédit octroyé pour l'achat de logement entre particuliers, l'achat d'un local commercial ou l'achat d'un logement promotionnel. Les taux d'intérêts appliqués sont les même que celui du crédit à la construction non rural.	C'est un crédit donné à toute personne physique pour l'acquisition d'un logement collectif promotionnel neuf fini réalisé par le promoteur lui-même ou la vente sur plan qui est un mode de vente qui permet au promoteur de vendre le bien pendant son achèvement et dont le prix maximum est de douze millions de dinar (12 000 000 DA), l'acquéreur bénéficie d'un taux bonifié selon les conditions citées en haut.

## **5.3 Les autres types de crédits**

### **5.3.1 Crédit « Rachat de créance »<sup>6</sup>**

Il est entendu par « crédit rachat de créance » tout crédit destiné à solder une dette relative à un crédit immobilier, contractée par une personne physique auprès d'une autre banque et de se subroger dans les droits de cette dernière, avec tous les attributs, accessoires, garanties attachées à cette créance.

### **5.3.2 Crédit location-vente**

C'est un crédit proposé par la CNEP-Banque pour le financement d'un logement acquis dans le cadre de la Location-vente qui est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixée

<sup>5</sup>Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

<sup>6</sup> Décision réglementaire N° 1303/2012 du 12/01/2012 portant sur le rachat de créance

dans le cadre d'un contrat écrit ADL CNEP (article 02 du décret exécutif N° 01-105 du 23 avril 2001).

### **5.3.3 La convention MDN\_CNEP-Banque<sup>7</sup>**

Une convention cadre a été signée entre la CNEP-BANQUE et le Ministère de la Défense National (MDN), portant sur le financement du personnel (militaires, civil assimilé, retraité, veuve et ou / ayant droits).

Les dispositions de la convention concernent le financement relatif aux biens immobiliers à usage d'habitation :

- Achat d'un logement auprès d'un particulier ;
- Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier public ou privé ;
- Vente sur plan (promotions immobilières du MDN, et promoteurs immobiliers publics ou privés) ;
- Auto construction, extension, surélévation et aménagement ;
- Rachat de créance.

### **NB : Crédit à la consommation<sup>8</sup>**

Le crédit à la consommation est destiné à financer une personne physique à l'effet d'acquérir un véhicule de tourisme neuf, cycle ou tricycle à moteur neuf, produits ou assemblés en Algérie, pour un but privé en dehors de ses activités commerciales, professionnelles ou artisanales.

## **6 Conditions d'éligibilités<sup>9</sup>**

Est éligible un crédit CNEP à toute personne physique qui :

- Est âgé de moins de soixante-quinze (75) ans ;
- A la capacité juridique de contracter un prêt : être majeur ou émancipé ;
- Est solvable : justifie d'une capacité de remboursement suffisante ;
- Le bien à financer est situé en Algérie.

---

<sup>7</sup> Note de procédure N° 10/2013 du 15/08/2013 portant sur la mise en place des dispositions de la convention cadre CNEP/MDN et la convention cadre CNEP/TALA assurances.

<sup>8</sup> Note d'instruction N°01/2016, du 25/02/2016 portant sur les modalités de mise en œuvre du crédit à la consommation

<sup>9</sup> Support de cours « les crédits hypothécaires chargé de la clientèle », CEBA, Octobre 2012

### **6.1 Le cas de la Codébition**

La Codébition est une formule qui permet d'augmenter la capacité de remboursement du postulant, en conséquence, augmente le montant du crédit sollicité, et cela en faisant appel solidairement et indivisiblement au revenu du codébitéur.

Le codébitéur est soumis aux mêmes conditions que le débiteur principal

### **6.2 Le cas de la caution**

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne s'engage à se porter garante pour le paiement de la dette de l'emprunteur. La caution doit avoir un lien de parenté direct avec le débiteur, disposer d'un revenu stable, domiciliée en Algérie, âgée moins de 75 ans et doit souscrire une assurance vie pour le montant global du crédit accordé<sup>10</sup>.

## **7 Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers<sup>11</sup>**

### **7.1 La durée du prêt**

La durée du prêt immobilier varie selon la nature du prêt et l'âge de l'emprunteur. Elle est limitée à 30 ans et peut aller jusqu'à 40 ans pour les postulants âgés moins de 40 ans.

Pour calculer la durée du prêt en cas d'un cautionnement ou une Codébition on prend en considération le postulant le plus âgé.

### **7.2 Le taux d'intérêt**

Les taux d'intérêts d'un crédit immobilier peuvent être fixes ou variables :

#### **7.2.1 Taux d'intérêt fixe**

Le taux d'intérêt est stable jusqu'à fin du crédit, donc l'échéancier de remboursement est connu d'avance.

#### **7.2.2 Taux d'intérêt variable**

C'est un taux qui a pour caractéristique, d'évoluer à la hausse comme à la baisse. Cette variation impliquera la variation d'échéancier de remboursement.

Le tableau suivant présente les taux d'intérêt débiteurs pratiqués par la CNEP-Banque :

<sup>10</sup> Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

<sup>11</sup> Guide MAHIOU SAMIRA, « le crédit immobilier aux particuliers », 14 mai 2014, page 11

### *Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)*

Tableau n°12 : Les taux d'intérêts pratiqués par la CNEP-Banque

Catégorie du Prêt	Le taux d'intérêt		
	Epargnant LEL	Epargnant LEP	Non épargnant
<b>Crédit hypothécaire</b>	5.75%	6.25%	6.50%
<b>Prêt hypothécaire MDN</b>	4.5%		
<b>Prêt hypothécaire jeune</b>	5%		6%
<b>Aménagement</b>	5.75%	6.25%	6.5%
<b>Locaux commerciaux</b>	5.75%	6.25%	7%
<b>Location habitation (HT)</b>	7%		
<b>Rachat de créance</b>	5.75%	6.25%	6.50%
<b>Crédit au personnel de la CNEP Banque et quelques confrères</b>	3.5%		
<b>Crédit bonifié</b>	1×SNMG ≤ R ≤ 6×SNMG		6×SNMG < R ≤ 12× SNMG
	1%		3%
<b>Crédit à la consommation (HT)</b>	7%		8%

Source : Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

### Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

Le montant des intérêts est calculé selon la formule :

$$\text{Intérêt} = \text{Capital} \times \text{Taux d'intérêt} \times \frac{\text{Nombre de jours}}{360}$$

#### 7.3 La quotité de financement :

La quotité de financement est le pourcentage de financement d'un crédit accordé à l'emprunteur. Dans le cas de la CNEP-Banque la quotité de financement ne dépasse pas 90% du cout du projet, mais peut aller jusqu'à 100% lorsqu'il s'agit d'un prêt jeune<sup>12</sup>.

#### 7.4 La capacité de remboursement

La capacité de remboursement appelée aussi « la capacité d'endettement », représente le montant maximum de l'échéance mensuelle que l'emprunteur peut rembourser.

« La capacité de remboursement d'un emprunt correspond au montant des liquidités qui peuvent être dégagées à l'échéance pour le rembourser »<sup>13</sup>.

Dans le cas de la CNEP la capacité de remboursement est calculée selon la formule suivante :

$$\text{Capacité de remboursement} = \text{Revenu net} \times \text{Quotité du revenu}$$

Cette capacité est déterminée en fonction des conditions suivantes :

Tableau n° 13 : Les quotités de la capacité de remboursement

Si le revenu mensuel net est :	La qualité du revenu mensuel net		
	Salariés	Commerçants, Artisans, Professions libérales	Personnels MDN
1 fois SNMG < revenu < 2 fois SNMG	30%	40%	30%
2 fois SNMG < revenu < 4 fois SNMG	40%	45%	40%

<sup>12</sup> Décision règlementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

<sup>13</sup> [www.boursorama.com](http://www.boursorama.com) Consulté le 10/10/2021

### Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

4 fois SNMG < revenu < 8 fois SNMG	50%	55%	50%
8 fois SNMG < revenu	55%	60%	

Source : Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

La capacité de remboursement peut changer et dépendre d'autres facteurs tels : le lieu de résidence du postulant, la Codébition, ou dans le cas d'une caution.

- Le postulant réside à l'étranger : 50% du salaire après déduction du SNMG du pays.
- Le postulant et la Codébition résident en Algérie : 40% des revenus nets cumulés des deux postulants.
- Les deux résidents à l'étranger : 35% de la somme des revenus après la déduction du SNMG de leur pays.
- Pour le cautionnement : 30% du revenu net du conjoint et 15% pour les autres.

#### 7.5 La périodicité des remboursements <sup>14</sup>:

Le client a le choix entre trois (3) modalités de remboursement :

##### 7.5.1 Remboursement par échéance constante :

Dans ce cas l'emprunteur, paie à chaque échéance une charge constante qui comprend l'intérêt du capital restant dû et une part du capital.

L'échéance est calculée selon la formule suivante :

$$\text{Echéance} = \text{Intérêt du capital restant dû} + \text{Principal}$$

##### 7.5.2 Remboursement par principal constant :

L'emprunteur rembourse chaque mois une tranche égale de capital et il paie les intérêts sur le capital restant dû.

Le principal constant est calculé selon la formule suivante :

$$\text{Principal constant} = \frac{\text{Montant de l'emprunt}}{\text{La durée de remboursement}}$$

<sup>14</sup> Guide MAHIOU SAMIRA, « le crédit immobilier aux particuliers », du 14 mai 2011, pages 15, 19,21

### **7.5.3 Remboursement par anticipation**

Ce type de remboursement se réalise lorsqu'un client demande le remboursement de son prêt avant l'échéance. L'emprunteur a la faculté de rembourser par anticipation tout ou partie du crédit consenti. Dans le cas d'un remboursement partiel soit un nouvel échéancier sera établi en maintenant la même durée, soit la mensualité reste inchangée, mais la durée de remboursement est réduite sans l'établissement d'un nouveau tableau d'amortissement.

Le taux de la pénalité selon la convention de crédit est de 2%

$$\text{Le montant total des impayés} = \text{Mensualité} \times \text{Taux de la pénalité} \times \frac{\text{Nombre de jours}}{360}$$

Le différé de remboursement est la période durant laquelle le client ne rembourse pas le crédit puisque, ce dernier est dans la période de réalisation. Il existe deux types de différé<sup>15</sup> :

#### **7.6.1 Différé total**

L'emprunteur ne paie rien pendant toute la durée du différé jusqu'à ce qu'il commence à payer ses mensualités auxquelles il ajoutera les intérêts intercalaires (les intérêts de la période de différé), ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

#### **7.6.2 Différé d'amortissement**

Pendant toute la durée du différé, le client paie des intérêts qu'on appelle les intérêts intercalaires. A la fin de cette période il commencera à rembourser le capital plus les intérêts.

Le tableau dans l'Annexe N°01, représente la durée du crédit, le différé pratiqué ainsi que la quotité de chaque type de crédit appliqué par la CNEP-Banque :

### **7.7 Le montant de crédit**

Le montant de crédit est déterminé selon :

- Le revenu mensuel net du postulant ;
- L'âge du postulant ;
- Le taux d'intérêt appliqué ;
- Les intérêts cumulés (personnels et cédés) ;
- Le cout du projet objet de financement ;

<sup>15</sup>Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

- La valeur vénale de la garantie<sup>16</sup>.

$$\text{Le montant du crédit} = \frac{\text{Capacité de remboursement}}{\text{Valeur tabulaire}}$$

**Valeur tabulaire**

$$= \frac{\frac{\text{Taux d'intérêt}}{12}}{1 - \left[ \frac{(1 + \frac{\text{Taux d'intérêt}}{12})}{12} \right]^{Durée}}$$

## 8 Montage d'un dossier de crédit

### 8.1 Constitution du dossier

La constitution d'un dossier de crédit nécessite deux (02) types de sous dossiers :

- ✓ Sous dossier administratif
- ✓ Sous dossier technique.

#### 8.1.1 Sous dossier administratif

Il contient les pièces communes à l'ensemble des prêts :

- ✓ Une demande de crédit signée par le postulant (imprimé à retirer auprès de l'agence)
- ✓ Un extrait de naissance ;
- ✓ Une fiche familiale pour les postulants mariés ;
- ✓ Deux photocopies de la carte nationale d'identité biométrique ;
- ✓ Copie de la carte d'assurance pour les salariés ;
- ✓ Deux fiches de résidence ou un autre justificatif (facture d'électricité, gaz, téléphone fixe) ;
- ✓ Une attestation de travail ;
- ✓ Un justificatif de revenu :
  - Trois (03) dernières fiches de paies ;
  - Relevé des émoluments récents pour les salariés ;
  - Titre de pension pour les retraités ;

<sup>16</sup> Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 » .

### Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

- Contrat de bail ;
- Copies originales des trois derniers avertissements fiscaux, délivrés par les services des impôts + copie du registre de commerce pour les commerçants ;
- ✓ Relevé des intérêts pour les épargnants ;
- ✓ Autorisation de prélèvement sur compte légalisée (imprimé auprès de l'agence) ;
- ✓ Mise à jour CNAS pour les salariés\_ CASNOS pour les commerçants ;
- ✓ Deux extraits de rôle pour les commerçants ;
- ✓ Une copie du registre de commerce pour les commerçants ;
- ✓ Un chèque barré ;
- ✓ Relevé CCP (06 mois) <sup>17</sup>;

#### 8.1.2 Sous dossier technique

Tableau n°14 : Dossier technique à fournir

Catégorie du prêt	Pièces spécifiques
<b>Achat auprès d'un particulier</b>	
Les pièces communes pour l'achat auprès d'un particulier :	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une fiche de renseignement sur la transaction immobilière selon modèle CNEP-Banque ou une promesse de vente notariée ;</li> <li>• Un rapport d'expertise avec reportage photographique et un devis estimatif établi par un bureau d'études retenu par la CNEP-Banque ;</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque moins de trois mois ;</li> <li>• Une copie de l'acte de propriété du bien ou du terrain sur lequel est édifée la construction publiée et enregistrée ou livret Foncier s'il s'agit d'une zone cadastrée.</li> </ul>
L'achat ou construction d'une d'habitation finie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificats de conformités des travaux réalisés.</li> </ul>
L'achat d'un logement ancien	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificat de conformité dans le cas où le logement à financer est achevé mais n'est pas porté sur l'acte de propriété du terrain sur lequel est édifé.</li> </ul>
Habitation en cours	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permis de construire ;</li> <li>• Un certificat d'existence du bien (délivré par l'APC) ;</li> </ul>

<sup>17</sup>Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

### *Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)*

de construction	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un rapport d'évaluation du bien établi par un expert immobilier retenu de la CNEP-Banque.</li> </ul>
<b>Achat auprès d'un promoteur</b>	
Achat d'un logement financé ou non financé par la CNEP-Banque	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse de l'habitation.</li> <li>• Une attestation de remise de clés du logement mentionnant la date de livraison (si le logement n'est pas financé par la CNEP-Banque).</li> </ul>
<b>Achat d'un terrain</b>	
<p>Les pièces communes pour l'achat d'un terrain :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une copie de l'acte de propriété du terrain publiée et enregistrée ;</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque ;</li> <li>• Certificat d'urbanisme ;</li> <li>• Un rapport d'expertise établi par un bureau d'étude retenu par la CNEP.</li> </ul>	
Auprès d'un particulier	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une fiche de renseignement sur la transaction immobilière modèle CNEP-Banque ou une promesse de vente notariée (auprès d'un particulier).</li> </ul>
Auprès d'une agence foncière	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une décision d'attribution du terrain avec indication du prix de cession et superficie ou promesse de vente notariée (auprès d'une agence foncière).</li> </ul>
<b>Achat d'un logement selon la formule vente sur plan (VSP)</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une copie de l'attestation de réservation du bien immobilier établi par le promoteur (préciser l'intitulé du projet) ;</li> <li>• Attestation de l'apport personnel versé ;</li> <li>• Une copie légalisée de l'attestation du FGCMPI</li> </ul>	
<b>Aménagement, Extension ou surélévation, locaux commerciaux.</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une copie de l'acte de propriété ;</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque ;</li> <li>• Rapport d'expertise établi par un BET agréé ;</li> <li>• Permis de construire datant de moinstrois (3) ans (extension ou surélévation).</li> </ul>	
<b>Construction individuelle</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le titre de propriété du terrain d'assiette enregistré et publié ;</li> <li>• Une copie du permis de construire valable ;</li> <li>• Le devis estimatif de la construction à réaliser établie par un architecte agréé par la CNEP-Banque ;</li> <li>• Un certificat négatif d'hypothèque.</li> </ul>	
<b>Construction d'un logement rural</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acte de propriété du terrain enregistré et publié ou un certificat de possession du terrain délivré par le président de l'APC, dûment enregistré et publié.</li> <li>• Une décision d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural, délivrée par la commission de wilaya compétente.</li> <li>• Certificat négatif d'hypothèque.</li> </ul>	

<b>Prêt complémentaire</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demande de prêt complémentaire.</li> <li>• Rapport de visite de chantier, situation physique et financière du logement.</li> <li>• Un permis de construire renouveler dans le cas où les travaux des gros œuvres ne sont pas achevés a 100%.</li> </ul>	
<b>Acquisition d'un Logement promotionnel aidé (LPA)</b>	
En VSP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un contrat de VSP établie par un notaire ou une attestation de réservation signée par le promoteur ;</li> <li>• Une attestation de garantie du projet souscrite par le promoteur auprès du FGCMPI ;</li> <li>• Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse de l'habitation.</li> </ul>
En état fini	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Décision d'affectation signée par le promoteur.</li> </ul>
<b>Achat de confort</b>	
	Pour les salariés (secteur privé) : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déclaration annuelle des salaires (DAS) ;</li> </ul> Pour les commerçants : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une copie légalisée du bilan et compte du dernier exercice (TCR)</li> <li>• Une copie légalisée de l'agrément.</li> </ul>

Source : Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

## **8.2 Traitement du dossier de crédit**

Après réception du dossier complet, le chargé de crédit procédera à l'étude du dossier selon les étapes suivantes <sup>18</sup>:

### ➤ **La vérification du dossier**

Le banquier devra s'assurer de toutes les pièces et leur authenticité tel que : le permis de construire, l'acte de propriété, les justificatifs du revenu.

### ➤ **L'analyse de la demande**

L'analyse de la demande se fait par :

- ✓ La consultation des fichiers « Interdits de chèquiers de la Centrale des impayés de la Banque d'Algérie ;
- ✓ Autorisation de consultation de la centrale des risques des entreprises et des ménages « CREM », pour voir si le client est répertorié ou pas au niveau d'une autre banque ;

<sup>18</sup>Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

### Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

- ✓ La consultation du Fichier National pour vérifier si le client n'est pas répertorié au niveau d'une autres agence CNEP-Banque.

- **Établissement de la fiche de suivi de contrôle**

Cette fiche comprend des cases à cocher pour s'assurer que toutes les pièces exigées sont présentes.

- **Délai de traitement du crédit**

La demande crédit est traitée selon des délais tel que :

Crédit à la consommation : maximum quarante-huit (48) heures.

Autres types de crédits : le traitement ne peut excéder les sept (07) jours.

- **Établissement de la fiche technique**

Après la vérification de la solvabilité du client, le banquier établit les fiches techniques qui portent toutes les informations du client. Après le contrôle, le banquier vise ces fichiers et les présentent au comité de crédit, pour un avis selon le seuil du pouvoir d'engagement.

Les pouvoirs d'engagements des différents comités de crédit sont

Tableau n°15 : Les comités de crédit

Comité de crédit	Montant d'engagement
Agence (CCA)	Montant $\leq$ 5000 000 DA
Réseau (CCR)	5 000 000 DA < Montant $\leq$ 10 000 000 DA
Central (CCS)	Montant > 10 000 000 DA

Source : Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

- **Examen du dossier et l'établissement de la décision d'octroi de crédit par le comité de crédit**

Chaque membre du comité de crédit émet son avis lors de la réunion sur le prêt sollicité, qui peut être un avis favorable ou défavorable. Un procès-verbal est établi à la fin et versé dans chaque dossier.

### Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

#### ➤ **Élaboration des documents contractuels**

Après la décision prise lors d'une réunion des membres du comité, le banquier envoie une lettre de notification de crédit (acceptation, ou rejet) au postulant, dans le cas d'une acceptation le banquier établit une décision d'octroi de crédit et une acceptation qui doit être signée par le client si ce dernier accepte à son tour les conditions de crédit<sup>19</sup>.

#### ➤ **Les frais du dossier**

Tableau n°16 : Les frais du dossier

Montant du crédit	Frais du dossier
Crédit ≤ 500 000 DA	8 000 DA
500 001 DA < crédit ≤ 5 000 000 DA	15 000 DA
5 000 001 DA < crédit ≤ 10 000 000 DA	25 000 DA
Crédit > 10 000 000 DA	30 000 DA
Crédit pour location habitation (quel que soit le montant du prêt)	8 000 DA

Source : Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

#### ➤ **Recueil des garanties**

Pour se prémunir contre le risque de non remboursement du postulant, le banquier procède au recueil des garanties suivantes :

- ✓ L'hypothèque de premier rang sur le bien objet du financement.
- ✓ La souscription des différentes assurances<sup>20</sup>

#### ➤ **La mobilisation du crédit**

La mobilisation du prêt octroyé au client se fait soit par le biais d'une seule mobilisation du montant global à financer, soit par tranche, selon la nature du prêt (construction, CBEP, VSP...etc.), Voir **Annexe 02**.

<sup>19</sup>Décision réglementaire N1591/2021 ; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 ».

<sup>20</sup> Assurance CARDIF EL DJAZAIR, assurance auprès de la SGCI, assurance catastrophes naturelles

## ***Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)***

La mobilisation se fait directement dans le compte du client dans le cadre des crédits destinés à la construction. Comme elle s'effectue par une remise de chèque à l'étude notariale chargée de la transaction pour les crédits d'accessions.

### **➤ Suivi et recouvrement de crédit**

Un tableau d'amortissement est établi une fois que la période de remboursement est fixée. Le chargé de recouvrement doit suivre le recouvrement du crédit à chaque échéance.

Dans le cas de non remboursement, le banquier doit inviter le client par une lettre de rappel, pour le paiement, si le client ne se présente pas, le banquier par voie d'huissier et son recours aux avocats lui envoie une mise en demeure pour la régularisation de sa créance.

Cependant, si le client ne paye pas sa dette après la mise en demeure, le banquier passera aux procédures de mise en jeu de l'hypothèque.

## **II. Finance islamique : crédits aux particuliers**

### **1. Définition :**

« IjaraTamlikia » est une formule de financement entrant dans le cadre de la finance islamique, suivant le principe de « Ijara acquisitive », c'est-à-dire : « Ijaramountahiya bi tamlik », par laquelle la banque acquiert un logement choisi par le client et lui met en location en contrepartie du paiement de loyers.

Cette location est accompagnée d'une promesse de cession au profit de locataire. La cession de logement à la fin de la durée de financement est conditionnée par le paiement total des loyers<sup>21</sup>.

### **2. objet de financement « IjaraTamlikia » :**

Le produit « IjaraTamlikia » est destiné au financement de logements fini, neufs ou anciens, acquis par la banque au pré de promoteur publics ou privés, horsdispositif d'accession aidé pour les logements, ou de particuliers<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup>Décision réglementaire N1568/2020 ; objet « financement Ijara Tamlikia ».

<sup>22</sup>Décision réglementaire N1568/2020 ; objet « financement Ijara Tamlikia ».

### **3. Condition d'éligibilité :**

Sont éligibles à cette formule de financement les personnes physiques salariat, retraités, commerçants, artisans. Les personnes exerçantes des professions libérales ainsi que les personnes détenant des parts dans des sociétés, remplissant les conditions suivantes <sup>23</sup>:

- Être de nationalité algérienne, résident ou non résident ;
- Être capable de contracter conformément aux dispositions législatives en vigueur ;
- Être âgé de 21 à 73 ans à la date de la demande de financement ;
- Disposer d'un revenu mensuel net permanent supérieur ou égal à 1.5 fois SNMG ;
- Avoir une ancienneté dans l'emploi de :
  - six (06) mois avec confirmation pour les salariés en contrat à durée indéterminée « CDI » ;
  - Deux (02) ans pour les salariés en contrat à durée déterminée « CDD » avec en moins deux (02) contrats renouvelés auprès de même employeur ;
  - Deux (02) ans d'exercices pour les professions libérales ;
  - Trois (03) ans d'exercices pour les commerçants et les artisans.

#### **3.1. L'associé dans la location :**

Dans le cas où la capacité de paiement des loyers des demandeurs ne lui permet pas d'accéder au montant de financement sollicité, il pourra l'augmenter en faisant appel à un associé dans la location. L'associé dans la location peut être soit : le conjoint, le collatéral, l'ascendant ou le descendant<sup>24</sup>.

Dans ce cas :

- L'associé dans la location doit remplir les mêmes conditions d'éligibilité que le demandeur principal ;
- A la fin de la durée de location, le bien objet de financement sera la propriété indivise des deux (02) locataire, à part égales.

---

<sup>23</sup> Décision réglementaire N1568/2020 ; objet « financement Ijara Tamlikia ».

<sup>24</sup> Ibid.

### **3.2. La procuration notariée pour les non résidents :**

Dans le cas où le demandeur de financement et, le cas échéant, l'associé sont des non-résidents, le demandeur est tenu de mandater une tierce personne, par le biais d'une procuration notariée, et ce, pour le représenter pour toutes les opérations liées à la location. A titre, la personne mandater doit<sup>25</sup> :

- Être capable de contacter conformément aux dispositions législatives en vigueur ;
- Avoir la nationalité algérienne et être résidente en Algérie ;
- Avoir un lien de parenté avec le demandeur et/ou l'associé dans la location le conjoint, le collatéral, l'ascendant ou le descendant.

Toutefois, la présence physique de demandeur et, le cas échéant, de l'associé lors de l'ouverture du ou des comptes, la signature de la notification de la décision de financement et la signature de contrat de location, est obligatoire.

### **5. montant de financement :**

Le montant de financement est déterminé sur la base des paramètres suivants :

- Le revenu ;
- La durée ;
- La quotité du financement ;
- La capacité de paiement des loyers.

Le montant maximum de financement est fixé à cinquante (50) millions de dinar algérien<sup>26</sup>.

#### **5.1. Revenu :**

Les revenus constituent un élément déterminant pour le calcul du montant de financement. Ils peuvent être constitués à partir d'un salaire, d'une pension ou de tout autre revenu ayant un caractère régulier.

Le revenu global mensuel net minimum du demandeur ou des demandeurs de financement doit être égale ou supérieur à 1.5 fois le SNMG<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> Décision réglementaire N1568/2020 ; objet « financement Ijara Tamlikia ».

<sup>26</sup> Ibid.

**5.2. Durée de financement :**

La durée de financement est comprise entre deux (02) et trente-cinq (35) ans. La dernière tombée d'échéance doit intervenir, au plus tard, avant que le locataire ait atteint l'âge de soixante-quinze (75) ans<sup>28</sup>

En cas d'existence de deux locataires, c'est l'âge du demandeur le plus âgé qui est pris en compte.

**5.3. Quotité de financement :**

La quotité de financement est de quatre-vingt pour cent (80%) du cout d'acquisition du bien objet du financement<sup>29</sup>.

**5.4. Capacité de paiement des loyers :**

La capacité de paiement des loyers est calculée selon les proportions ci-après en fonction des tranches de revenu<sup>30</sup> :

Revenu global mensuel net en DA	Salariés du secteur public, retraités et professions libérales	Salarié du secteur privé	Commerçants, artisans et personnes détenant des parts dans des sociétés
De 1.5 le SNMG à 3 fois le SNMG	40%	35%	30%
>à 3 fois le SNMG et< à 5 fois le SNMG	45%	40%	35%
> à 5 fois le SNMG et < à 8	50%	45%	40%

<sup>27</sup>Décision réglementaire N1568/2020 ; objet « financement Ijara Tamlikia ».

<sup>28</sup>Ibid

<sup>29</sup>Ibid

<sup>30</sup>Ibid

### Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)

fois le SNMG			
>à 8 fois le SNMG	55%	50%	45%

Dans le cas où le demandeur principal fait appel à un associé dans la location, la capacité globale de paiement des loyers est égale à la somme des capacités des paiements des loyers des deux (02) demandeurs.

Dans le cas où le demandeur et/ou l'associé dans la location, le cas échéant, sont des non-résidents, le mode de détermination de la capacité de paiement des loyers est celui appliqué par la banque en matière de financements aux particuliers.

Dans le cas où le demandeur ou son associé dans la location, le cas échéant, détient un revenu locatif, ce dernier n'est pris en compte dans le calcul de la capacité de paiement des loyers que s'il vient en sus d'un revenu principal provenant d'une activité telle que définie dans l'article 4.

Si le demandeur ou son associé dans la location sont déjà bénéficiaires de financement auprès d'une autre agence CNEP-Banque ou auprès d'autres banques ou établissements financiers, il y a lieu de déduire le montant des mensualités ou des loyers en cours de la capacité de paiement des loyers du client.

Article 6 : Hamich Al Jiddiya sur le financement « IjaraTamlikia ».

Hamich Al Jiddiya sur le financement « IjaraTamlikia » correspond à la différence entre le cout du bien et le montant du financement. Il ne peut en aucun cas être inférieur à 20% du cout d'acquisition.

En cas de désistement de la part du client, avant la signature du contrat de location, la banque procédera à la restitution du montant de Hamich Al Jiddiya sur le financement « IjaraTamlikia » après déduction de tous les frais effectivement engagés.

La structure centrale chargé de la finance islamique est la seule habilitée à statuer sur le montant à restituer et ce, après analyse des éléments du dossier.

Une fois le contrat de location signé entre la banque et le client, le montant de Hamich Al Jiddiya sur le financement « IjaraTamlikia » est transformé en premier loyer majoré.

**6. condition générale de la banque<sup>31</sup> :**

**6.1. Marge appliquée :**

Le montant des loyers est déterminé sur la base du taux de marge, tel que fixé par les conditions générales de banque en vigueur.

**6.2. Frais d'étude de dossier :**

Les frais d'étude de dossier sont fixés dans les conditions générales de banque en vigueur.

**6.3. Commission de gestion :**

La commission de gestion est fixée par les conditions générales de banque en vigueur.

**7. Pouvoir de décision et délais de traitement**

**7.1. Pouvoir de décision :**

Le pouvoir de décision relève des comités de crédit agence, direction du réseau commercial ou siège selon les seuils d'engagements en vigueur fixés par la banque en matière de financement des particuliers.

**7.2. Délai de traitement et acheminement du dossier :**

L'agence dispose d'un délai de sept (07) jours ouvrables à compter de la date de délivrance du récépissé de dépôt pour étudier, décider ou émettre un avis sur le dossier et le transmettre à la direction du réseau commercial de rattachement.

La direction du réseau commercial dispose d'un délai de quatre (04) jours ouvrables à compter de la date de réception du dossier pour effectuer l'étude, statuer sur le dossier en comité par une décision ou un avis et le transmettre à la direction chargée de la finance islamique.

La direction centrale chargée de la finance islamique dispose d'un délai de quatre (04) jours ouvrables à compter de la date de réception du dossier pour effectuer l'étude, statuer sur le dossier en comité de crédit et transmettre la décision à la direction du réseau commercial concernée.

---

<sup>31</sup>Décision réglementaire N1568/2020 ; objet « financement Ijara Tamlikia ».

**Section 03 : Traitement d'un dossier crédit immobilier au particulier par les deux financements, classiques et islamiques**

**Besoin : Achat d'un logement au près d'un particulier**

Pour l'achat d'un logement, Mlle. SAIDI Leticia résidente en Algérie, s'est présentée à l'agence CNEP-Banque (agence 214\_ Bouira), sollicitant un prêt pour l'achat d'un logement auprès du promoteur « BENGHARABI ».

Toutefois, il y a lieu de noter que le chargé de la clientèle procède à une simulation préalable, car le client doit savoir a priori le montant du crédit pouvant lui être octroyé, le montant de l'échéance ainsi que le montant des assurances à payer.

Après avoir accepté les conditions du crédit, le chargé de la clientèle procède au recueil des informations concernant la cliente et présente à cette dernière le dossier nécessaire à fournir.

**1. Identification du demandeur :**

➤ **Informations personnelles**

<b>Nom</b>	<b>SAIDI*</b>
<b>Prénom</b>	<b>Leticia</b>
<b>Date et lieu de naissance</b>	<b>12/01/1985- BOUIRA-</b>
<b>Âge</b>	<b>36 ans</b>
<b>Situation familiale</b>	<b>Célibataire</b>
<b>Adresse</b>	<b>Bouira</b>
<b>Lieu de résidence</b>	<b>National</b>

\*Exemple imaginaire

### *Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)*

#### ➤ Informations professionnelles

<b>Qualité de profession</b>	<b>Salariée</b>
<b>Profession</b>	<b>Médecin</b>
<b>Employeur</b>	<b>Secteur public</b>
<b>Salaire mensuel</b>	<b>90 000.00 DA</b>
<b>Qualité d'épargnant</b>	<b>Non</b>
<b>Crédit en cours</b>	<b>Néant</b>

#### 2. Informations sur le bien objet du crédit :

#### ➤ Description de logement

<b>Surface</b>	<b>121.05 m<sup>2</sup></b>
<b>Type de logement</b>	<b>F4</b>
<b>LOT</b>	<b>N° 40</b>
<b>Bloc</b>	<b>N° 02</b>
<b>Étage</b>	<b>5ème</b>
<b>État du bien</b>	<b>Neuf</b>
<b>Adresse</b>	<b>Bouira centre</b>

#### ➤ Situation financière

<b>Valeur vénale du logement</b>	<b>8 078 750 DA</b>
<b>Prix de cession</b>	<b>8 078 750 DA</b>
<b>Apport personnel</b>	<b>2 078 750 DA</b>
<b>Montant à solliciter</b>	<b>7 000 000 DA</b>

**3. Constitution du dossier de crédit :**

**Constitution du sous dossier administratif pour les deux Co-emprunteurs (voir annexe)**

**4. Traitement du dossier :**

Après la réception des documents fournis par Mlle. SAIDI Leticia, le chargé de crédit vérifie ces derniers et il doit :

- ✓ Consulter le fichier National, la centrale des impayés ainsi que la centrale des risques des ménages et des entreprises « CREM » l'emprunteur ;
- ✓ Établir une fiche technique consistant les renseignements du postulant de l'emprunteur et les informations sur l'objet du prêt.

**5.1. Maximum à financer :**

Cela consiste à déterminer le montant maximal à accorder.

Dans ce cas la CNEP-Banque peut financer jusqu'à la hauteur de 100% du prix d'achat du logement, si la capacité de remboursement le permet.

Maximum à financer = crédit demandé  
= 7 000 000.00DA

***Maximum à financer = 7000 000.00 DA***

**5.2. La durée du prêt :**

***La durée du prêt = la durée de remboursement + la durée du différé***

Il est à rappeler que dans notre cas, l'emprunteur est âgé de 36 ans à la date de la demande du crédit. Pour l'étude du dossier, la limite d'âge est de 75 ans<sup>32</sup>.

<sup>32</sup>DR n° 1415/DGA/Crédit/2014 du 18/11/2014

## **Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)**

La durée de crédit = 75 ans – 36 ans

***La durée de crédit = 39 ans (468 mois)***

### **5.2.1. La durée du différé :**

C'est la période durant laquelle le client paye des intérêts intercalaires.

Puisque c'est un crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel fini, le différé de remboursement est de 6 mois.

***La durée du différé = 12 mois***

### **5.2.2. La durée de remboursement :**

Une fois la période de différé est finie, Mlle. SAIDI Leticia commencera le remboursement de son crédit. Donc, c'est la durée de crédit en déduisant la durée de différé.

La durée de remboursement = 39 ans (468 mois) – 12 mois

***La durée de remboursement = 456 mois***

### **5.3. Le taux d'intérêt appliqué :**

L'emprunteur est âgé de 36 ans, elle est jeune et bénéficie des taux d'intérêts privilégiés : 6%

***Taux d'intérêt = 6%***

### **5.4. La capacité de remboursement**

Capacité de remboursement (50% du salaire) = 90 000.00DA \* 50%

***La capacité de remboursement = 45 000.00DA***

### **5.4. Calcule du droit au prêt :**

Droit au prêt = capacité de remboursement / valeur tabulaire

Droit au prêt = 45 000.00 / 0,0055733093

**Droit au prêt = 8074 197, 5.00 DA**

Étant donné que Melle. SAIDI Leticia a sollicité un montant de 7 000 000 DA, donc le banquier a décidé de lui accorder le montant manifesté.

**5.5. Détermination de la mensualité de remboursement :**

Mensualité = Échéance + Prime d'assurance CARDIF

**a) Détermination de l'échéance**

Échéance = montant du crédit \* valeur tabulaire.

$$\text{Valeur tabulaire} = \frac{\frac{\text{Taux d'intérêt}}{12}}{1 - \left[1 + \frac{\text{Taux d'intérêt}}{12}\right]^{-\text{Durée de remboursement}}}$$

$$\text{Valeur tabulaire} = \frac{\frac{0.06}{12}}{1 - \left[1 + \frac{0.06}{12}\right]^{-456}}$$

$$VT = 0.0055733093$$

Échéance = 7 000 000 \* 0.0055733093

$$\text{Échéance} = 39\,013,17.00 \text{ DA}$$

**b) Détermination de l'assurance CARDIF EL DJAZAIR<sup>33</sup> :**

Dans notre cas, l'emprunteur a choisi la formule classique, donc le taux appliqué pour Melle. SAIDI Leticia est de 0.045%.

Prime CARDIF = montant du crédit \* taux de la prime

$$= 7\,000\,000 * (0.045\%)$$

<sup>33</sup> Voir annexe 03

$$\text{Prime CARDIF} = 3\,150.00 \text{ DA}$$

Mensualité = Échéance + Prime d'assurance

$$\text{Mensualité} = 39\,013,17.00 + 3\,150.00$$

$$\text{Mensualité} = 42\,163,17.00 \text{ DA}$$

### 5.6. Détermination des intérêts intercalaires :

Durant 6 mois la cliente est tenue de payer une prime d'assurance et des intérêts intercalaires.

$$\text{Intérêts intercalaires} = \frac{\text{Capital} * \text{taux d'intérêt} * \text{Nombre de jour}}{360}$$

$$(559\,000 * 5.75\% * 180 \text{ j}) / 360 = 16\,071.25 \text{ DA}$$

$$(6\,441\,000 * 6.25\% * 180 \text{ j}) / 360 = 201\,281.25 \text{ DA}$$

$$\text{Montant total des intérêts intercalaires} = 217\,352.5 \text{ DA}$$

### 5.7. Détermination de l'assurance SGCI <sup>34</sup>:

La prime unique (FLAT) payable par le client, est calculée sur la base du montant du crédit en fonction du Ratio / Valeur de la garantie (RPV),

$$\text{Montant de la prime SGCI} = (\text{montant du crédit} * \text{taux de la prime}) + \text{TVA}$$

✓ RPV =

✓ Taux de prime = 01%<sup>35</sup>

✓ Tva = 19%.

### 5.8. La décision d'octroi de crédit

Après traitement du dossier de la demande de crédit par le chargé de crédit, le Comité de Crédit Agence (CCA) a opté pour un avis favorable mais puisque le montant du crédit dépasse son seuil d'engagement (Limité à 3 000 000 DA), le dossier est transmis au comité de crédit réseau dont un avis favorable a été émis pour les mêmes conditions que les premières :

Une fois la demande est acceptée et signée par le comité du crédit réseau et le dossier est renvoyé à l'agence, le chargé de crédit procède à :

<sup>34</sup> Voir annexe 04

<sup>35</sup> Voir tableau N° 16, page 47

### **Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)**

- L'établissement de la convention du crédit en 05 exemplaires signé par le directeur de l'agence et l'emprunteur ;
- L'établissement de la demande de souscription de l'assurance SGCI ;
- L'ouverture d'un compte chèque au client dont lequel il versera :
  - ✓ Les frais d'ouverture de compte : 1 000 DA ;
  - ✓ Le montant de la prime CARDIF sur 12 mois : 3 150.00 DA ;
  - ✓ Les frais du dossier : 25 000 DA<sup>36</sup> ;
  - ✓ Le montant de la mensualité (Échéance + Prime d'assurance CARDIF).
- La création du dossier sur le système en le saisissant dans l'application DANSYS « entrée en portefeuille ».

#### **5.9. La mobilisation du crédit**

Étant donné que le promoteur est financé par la CNEP et domicilié au niveau de (agence CNEP-Banque 214 Bouira), la mobilisation se fait sur le compte du client puis par virement sur le compte du promoteur.

#### **5.10. Le recueil des garanties :**

Pour se prémunir de tout risque, le banquier procède au recueil des garanties suivantes :

- ✓ Une hypothèque du 1<sup>er</sup> rang sur le bien objet du crédit, établie par le notaire ;
- ✓ Une police d'assurance au profit de la CNEP-Banque.

#### **5.11. Le remboursement du crédit :**

Un tableau d'amortissement est établi au client avec un accusé de réception et le remboursement du crédit s'effectue par prélèvement des mensualités sur le compte chèque ouvert auprès de l'agence CNEP-Banque 214 BOUIRA, et cela ne se fait qu'après l'expiration de la durée de différé.

Besoin : Achat d'un logement au près d'un particulier

#### **Formule : IdjaraTamlikiya (finance islamique)**

Pour l'achat d'un logement, Mlle. SAIDI Leticia résidente en Algérie, s'est présentée à l'agence CNEP-Banque (agence 214\_ Bouira), sollicitant un prêt pour l'achat d'un logement auprès du promoteur « BENGHARABI ».

---

<sup>36</sup> Voir tableau N° N°12

### ***Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)***

Toutefois, il y a lieu de noter que le chargé de la clientèle procède à une simulation préalable, car le client doit savoir a priori le montant du crédit pouvant lui être octroyé, le montant de l'échéance ainsi que le montant des assurances à payer.

Après avoir accepté les conditions du crédit, le chargé de la clientèle procède au recueil des informations concernant la cliente et présente à cette dernière le dossier nécessaire à fournir.

#### **1. Identification du demandeur :**

##### **➤ Informations personnelles**

<b>Nom</b>	<b>SAIDI*</b>
<b>Prénom</b>	<b>Leticia</b>
<b>Date et lieu de naissance</b>	<b>12/09/1985 - BOUIRA-</b>
<b>Âge</b>	<b>36 ans</b>
<b>Situation familiale</b>	<b>Célibataire</b>
<b>Adresse</b>	<b>Bouira</b>
<b>Lieu de résidence</b>	<b>National</b>

\*Exemple imaginaire

##### **➤ Informations professionnelles**

<b>Qualité de profession</b>	<b>Salariée</b>
<b>Profession</b>	<b>Médecin</b>
<b>Employeur</b>	<b>Secteur public</b>
<b>Salaire mensuel</b>	<b>90 000.00 DA</b>
<b>Qualité d'épargnant</b>	<b>Non</b>
<b>Crédit en cours</b>	<b>Néant</b>

**2. Informations sur le bien objet du crédit :**

➤ **Description de logement**

<b>Surface</b>	<b>121.05 m<sup>2</sup></b>
<b>Type de logement</b>	<b>F4</b>
<b>LOT</b>	<b>N° 40</b>
<b>Bloc</b>	<b>N° 02</b>
<b>Étage</b>	<b>5ème</b>
<b>État du bien</b>	<b>Neuf</b>
<b>Adresse</b>	<b>Bouira centre</b>

➤ **Situation financière**

<b>Valeur vénale du logement</b>	<b>8 078 750 DA</b>
<b>Prix d'achat</b>	<b>8 078 750 DA</b>
<b>Apport personnel</b>	<b>2 078 750 DA</b>
<b>Montant à solliciter</b>	<b>7 000 000 DA</b>

**3. Constitution du dossier de crédit :**

**Constitution du sous dossier administratif pour les deux Co-emprunteurs (voir annexe)**

**4. Traitement du dossier :**

Après la réception des documents fournis par Mlle. SAIDI Leticia, le chargé de crédit vérifie ces derniers et il doit :

### **Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)**

- ✓ Consulter le fichier National, la centrale des impayés ainsi que la centrale des risques des ménages et des entreprises « CREM » l'emprunteur ;
- ✓ Établir une fiche technique consistant les renseignements du postulant de l'emprunteur et les informations sur l'objet du prêt.

#### **5.1. Maximum à financer :**

Cela consiste à déterminer le montant maximal à accorder.

Dans ce cas la CNEP-Banque peut financer jusqu'à la hauteur de 90% du prix d'achat du logement, si la capacité de remboursement le permet.

$$\begin{aligned}\text{Maximum à financer} &= 7\,350\,000.00 * 90\% \\ &= 6\,615\,000.00\text{DA}\end{aligned}$$

***Maximum à financer = 6 615 000.00DA***

#### **5.2. La durée du prêt :**

***La durée du prêt = la durée de remboursement + la durée du différé***

Il est à rappeler que dans notre cas, l'emprunteur est âgé de 36 ans à la date de la demande du crédit. Pour l'étude du dossier, la limite d'âge est de 75 ans<sup>37</sup>.

$$\text{La durée de crédit} = 75 \text{ ans} - 36 \text{ ans}$$

***La durée de financement = 39 ans (468)***

##### **5.2.1. La durée du différé :**

Puisque c'est un financement islamique, le différé de remboursement n'est pas applicable.

---

<sup>37</sup>DR n° 1415/DGA/Crédit/2014 du 18/11/2014

**5.2.2. La durée de remboursement :**

La durée de remboursement = La durée de prêt

***La durée de remboursement = 456 mois***

**5.3. Le taux de la marge :**

Le taux de la marge appliqué est de 6%

***Taux de la marge = 6%***

**5.4. La capacité de remboursement**

Capacité de remboursement (45% du salaire) = 90 000.00DA \* 45%

***La capacité de remboursement = 40 500.00DA***

**5.4. Calcule du droit au prêt :**

Droit au prêt = capacité de remboursement / valeur tabulaire

Droit au prêt = 40 500.00 / 0.0055364854

***Droit au prêt = 7 315 110,05.00 DA***

Étant donné que Melle. SAIDI Leticia a sollicité un montant de 7 000 000 DA, donc le banquier a décidé de lui accorder le montant maximum de 6 615 000.00DA.

**5.5. Détermination de la mensualité de remboursement :**

Mensualité = Échéance + Prime d'assurance CARDIF

**c) Détermination de l'échéance**

Échéance = montant du crédit \* valeur tabulaire.

$$Valeurtabulaire = \frac{\frac{Taux\ de\ la\ marge}{12}}{1 - [1 + \frac{Taux\ d'intérêt}{12}]^{-Duréederemboursement}}$$

$$Valeurtabulaire = \frac{\frac{0.06}{12}}{1 - [1 + \frac{0.06}{12}]^{-468}}$$

$$VT=0.0055364854$$

Échéance = 6 615 000.00 \* 0.0055364854

$$\mathbf{\acute{E}ch\acute{e}ance = 36\ 623,85.00\ DA}$$

**d) Détermination de l'assurance CARDIF EL DJAZAIR<sup>38</sup> :**

Dans notre cas, l'emprunteur a choisi la formule classique, donc le taux appliqué pour Melle. SAIDI Leticia est de.

Prime CARDIF = montant du crédit \* taux de la prime

$$= \mathbf{Prime\ CARDIF = DA}$$

Mensualité = Échéance + Prime d'assurance

Mensualité = **Mensualité = 4 0 500.00 DA**

**5.7. La décision d'octrois de crédit**

Après traitement du dossier de la demande de crédit par le chargé de crédit, le Comité de Crédit Agence (CCA) a opté pour un avis favorable mais puisque le montant du crédit dépasse son seuil d'engagement (Limité à 3 000 000 DA), le dossier est transmis au comité de crédit réseau dont un avis favorable a été émis pour les mêmes conditions que les premières :

Une fois la demande est acceptée et signée par le comité du crédit réseau et le dossier est renvoyé à l'agence, le chargé de crédit procède à :

<sup>38</sup> Voir annexe 03

### ***Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)***

- L'établissement de la convention du crédit en 05 exemplaires signé par le directeur de l'agence et l'emprunteur ;
- L'établissement de la demande de souscription de l'assurance SGCI ;
- L'ouverture d'un compte chèque au client dont lequel il versera :
  - ✓ Les frais d'ouverture de compte : 1 000 DA ;
  - ✓ Le montant de la prime CARDIF sur 12 mois : 3 150.00 DA ;
  - ✓ Les frais du dossier : 25 000 DA<sup>39</sup> ;
  - ✓ Le montant de la mensualité (Échéance + Prime d'assurance CARDIF).
- La création du dossier sur le système en le saisissant dans l'application DANSYS « entrée en portefeuille ».

#### **5.8. La mobilisation du crédit**

Étant donné que le promoteur est financé par la CNEP et domicilié au niveau de (agence CNEP-Banque 214 Bouira), la mobilisation se fait sur le compte du client puis par virement sur le compte du promoteur.

#### **5.9. Le recueil des garanties :**

Pour se prémunir de tout risque, le banquier procède au recueil des garanties suivantes :

- ✓ Une hypothèque du 1<sup>er</sup> rang sur le bien objet du crédit, établie par le notaire ;
- ✓ Une police d'assurance au profit de la CNEP-Banque.

#### **5.10. Le remboursement du crédit :**

Un tableau d'amortissement est établi au client avec un accusé de réception et le remboursement du crédit s'effectue par prélèvement des mensualités sur le compte chèque ouvert auprès de l'agence CNEP-Banque 214 BOUIRA, et cela ne se fait qu'après l'expiration de la durée de différé.

---

<sup>39</sup> Voir tableau N°12

### ***Chapitre III : Le financement de l'immobilier par la CNEP-Banque (Finance conventionnelle et finance islamique : étude comparative)***

#### **Conclusion :**

Dans ce troisième chapitre réservé à la comparaison des deux financements, nous avons essayés d'appliquer les méthodes d'analyse développées auparavant qui traitent la typologie des crédits immobiliers offerts par la CNEP-Banque à travers les deux services ( finance islamique et finance conventionnelle) , 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 informer, écouter et conseiller dans les deux choix, islamique ou conventionnelle.

Après avoir étudié un dossier d'un client dans la CNEP-Banque (214 agences de Bouira) avec les deux secteurs islamique et conventionnel, nous avons constaté que chaque une de ces secteurs contribue en financement de l'immobilier et surtout de satisfaire les besoins des clients.

Chaque un des services présente des avantages. L'avantage que représente le service islamique est celui de la qualité et matière d'assurance, « assurance décès et invalidité » qui n'est pas nécessaire dans le cas où l'emprunteur présente un bien en son nom.

Le service conventionnel a pour avantage des taux qui sont moins élevé que celui de service islamique. De même, la gamme importante des produits qu'elle propose à sa clientèle qui est plus diversifier.

# **CONCLUSION**

## **GENERALE**

## *Conclusion générale*

Le secteur de l'immobilier est un secteur névralgique et sensible. C'est un pilier de l'essor économique et de la prospérité sociale d'une nation. Sa bonne santé est synonyme d'une situation économique saine et reluisante, induisant une harmonie et une paix social.

Le contraire peut engendrer une instabilité dangereuse qui peut remettre en cause les efforts de développement économique et sociétal national. Pour cette raison, les nations accordent une importance capitale au secteur et fournissent des efforts colossaux pour garantir l'accès au logement pour l'ensemble de leurs citoyens.

A l'indépendance, et vu la situation économique et sociale héritée de la guerre de libération, l'Algérie a opté pour le choix socialiste induisant la prise en charge par l'Etat de l'accès du citoyen au logement. Différents programmes de réalisation ont été lancés en vue d'atteindre cet objectif.

Cependant, les investissements publics et les moyens engagés par l'Etat n'ont pas été en mesure de répondre à une demande galopante que ce soit en quantité ou en qualité. Ce qui a fini par obliger l'Etat à opter pour des moyens alternatifs et complémentaires à ses efforts pour absorber le déficit enregistré dans le secteur.

Ce changement de cap a induit l'ouverture du secteur au privé et l'endossement du financement des programmes de réalisation aux banques chargées de canaliser l'épargne sociétale vers le lancement de nouveau programmes à même d'atténuer le déficit enregistré et les frustrations qui en résultent.

Cette mission a été confiée à la CNEP qui a financé plusieurs programmes avant que l'ouverture du secteur bancaire n'attire d'autres établissements financiers qui ont investi le créneau du financement immobilier et ont apporté leur contribution à la relance du secteur.

La multiplication des intervenants dans le secteur et la concurrence que cela a induit ont conduit à une multiplication des offres, des choix et des modalités de financement. La finance islamique, dernière formule introduite sur le marché, captive de plus en plus l'attention des clients, dopée par les orientations religieuses de la société. Ce constat a poussé plusieurs établissements financiers à adopter cette formule, à côté des établissements spécialisés. C'est le cas de la CNEP.

A travers une étude comparative entre un financement conventionnel et un financement islamique d'un projet immobilier, nous avons tenté de déterminer les avantages et les inconvénients de chaque formule, ses limites et ses avantages comparatifs pour le client.

L'objectif est d'éclairer les prétendants à un financement immobilier sur les tenants et les aboutissants des choix qui s'offrent à eux, tout en prenant en considération leurs convictions religieuses, moyens financiers et leurs capacités de remboursement de leurs crédits, en quelque sorte, un outil d'aide à la décision pour le client. L'étude a consisté à une comparaison entre deux simulations pour un même projet, selon les formules islamique et conventionnelle. Elle a porté à la fois sur les conditions d'éligibilité au prêt, ses exigences, ses modalités et son remboursement, que ce soit en termes de durée ou du montant des traites.

A travers les résultats de la comparaison des deux simulations, il apparaît clairement qu'au niveau de la CNEP, les conditions d'éligibilité et les exigences pour un prêt immobilier sont globalement les mêmes, de même que les durées de remboursement du crédit proposée pour les deux formules. Nous avons constaté une différence minime dans les loyers mensuels ou ceux exigés dans le cas de la formule islamique sont légèrement inférieures à ceux de la formule classique.

Cependant, cette différence est minime et sera largement compensée par certains avantages de cette dernière (qui n'existent pas dans l'autre formule), à savoir : un différé de six mois dans le paiement des loyers et le taux de financement du le projet qui est de 100% au lieu des 90% dans le cas islamique. On peut même avancer que cette différence, même minime, est un avantage attractif pour la formule classique comparativement à la seconde formule, dans la mesure où le différé de remboursement et l'apport initial du demandeur constituent des éléments cruciaux dans le choix du client, un facteur de dissuasion pour certains demandeurs, au vu de la situation socioéconomique du pays.

Néanmoins et comme nous l'avons avancé, les petits avantages comparatifs des deux formules se neutralisent et on peut aisément avancer que les deux formules de financement sont très équilibrées, voir même qu'elles constituent deux faces d'une même monnaie, deux copies ou deux versions d'une même offre de produit par la CNEP. Leur différenciation dans la présentation vise à donner un semblant de diversification de l'offre de la banque afin de jouer sur la sensibilité religieuse d'une frange de la société réfractaire au financement classique jugé « *HARAM* ».

Il est à signaler cependant que ces conclusions se limitent au cas de la CNEP ou nous avons effectué la comparaison. La situation peut être toute autre dans un autre cas et les conclusions peuvent différer d'une institution financière à une autre. Les limites liées à la durée et aux conditions de notre stage de fin d'étude ne nous ont pas permis de faire une étude comparative plus exhaustive, incluant notamment plusieurs établissements financiers ou une institution spécialisée dans la finance islamique qui nous éloignera du clonage des produits effectué probablement à volonté par la CNEP dans le seul but de donner un semblant de diversification et d'enrichissement de son portefeuille crédit. Cette contrainte a aussi été aggravée par la difficulté de l'accès à l'information au niveau de l'agence (confidentialité de certaines données), l'éloignement et les difficultés de travail en cette période de pandémie du COVID 19 et les restrictions qu'elle impose, le tout dans un espace de temps limité pour la conclusion de notre travail.

Nous espérons néanmoins avoir pu décortiquer les deux formules de financement au niveau de la CNEP et apporté un modeste éclaircissement sur les deux formules à même de pouvoir éclairer le lecteur et éventuellement le souscripteur sur les dessous des deux produits qui lui sont proposés afin de le guider dans son choix lors de la souscription de son crédit immobilier, en prenant notamment en considération ses convictions religieuses et ses moyens financiers lors de l'engagement de la transaction.

# **BIBLIOGRAPHIE**

## ❖ Bibliographie

### ➤ Ouvrage

- AUGROS J.C. et QUERUEL M., risque de taux d'intérêt et gestion bancaire, Paris 2000.
- BARTHURZ A, HOUTCIEFF D, Les suretés personnelles, édition LGDJ, 2010 ;
- BASSIS Joël « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » édition Dalloz, Paris 1995 ;
- BENAMRANE (DJ) « Crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger ;
- BENACHENHOU (A) : « L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982 » ; Edition ; OPU, Alger ;
- BOUBEKEUR (S) : « L'habitat en Algérie » ; Edition OPU ; Alger ; 1986 ;
- BOUHABA (M) : « le logement et la construction dans la stratégie algérienne de développement » ; Edition ; CNRS ; Alger ; 1986 ;
- BRUYERE Richard, « Les produits dérivés de crédit », 2eme éditions, Paris, septembre 2004 ;
- CALVET Henri, Établissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière, Edition Economica, Paris, 1997 ;
- COLLOS (B) : « Comprendre les marchés du logement » ; Edition Harmattan, Paris, 1997 ;
- DELUZ J-J, L'urbanisme et l'architecteur d'Alger. Aperçu critique-Alger/Liége, OPU/P.Mardaga ; 1988 ;
- DE VILLERS, G., L'Etat démiurge : Le cas algérien. Éditions, l'Harmattan , Paris,1987 ;
- Dominique LEGEAIS, Suretés et Garanties du Crédit, Editions L.G.D.J, 5ème éd 2006 ;
- Dovogien, « comptabilité et audit bancaire », 2eme édition, Paris 2008 ;
- ECREMENT (M) : «Indépendance politique et libération économique » ; Edition, ENAP/OPU (Alger)/PUG (Grenoble), 1986 ;
- Eric Lamarque, « gestion bancaire »,2eme édition, 2008 ;
- FERREANIER. R &V.KOEN « Marché de capitaux et techniques financières », Ed ECONOMIC, 2008 ;
- HAMIDOU(R) : « Le logement ; un défi » ; Coédition, OPU/ENAL; Alger ; 1989 ;
- HENRY (M) : « L'économie du logement et économie bancaire », Edition, Economica, Paris, 1995 ;
- GRANELLE (J-J) : « Economie et urbanisme » ; Edition Harmattan, Paris, 2009 ;

- GRANELLE (J.J) : « Economie immobilière », Edition Economica, Paris, 1998 ;
- LEDOIT A., « Cours d'économie immobilière », édition, Economica, Paris, 2012 ;
- MANSOURI, Mansour « Système et pratiques bancaires en Algérie »; Edition Houma, Alger ; 2005 ;
- PUPION, Pierre-Charles « Economie et gestion bancaire » Edition Dunod, Paris ; 1999 ;
- SAIGOT, M. L'Habitat, conférence de presse prononcée par le Directeur des travaux publics de la délégation générale du gouvernement en Algérie, Alger, 16 février 1960 ;
- SIMON Arnaud, Richar MALLE, " Introduction a la finance et l'économie de l'immobilier ", Edition ECONOMICA, paris ;
- Tahar Hadj SADOK « Les risques de l'entreprise et de la banque », éditions DAHLEB ; 2007.
  
- **Thèses et mémoires :**
- CITRON, Paul. Les promoteurs immobiliers dans les projets urbains. Thèse de doctorat, géographie, Paris 1 : Ecole doctorale de géographie de Paris, 2016.
- HANTOUR F : « le financement bancaire au service de l'immobilier » ; mémoire de fin d'étude pour l'obtention du brevet supérieur de banque ; ESB ; Alger ; 2005.
- MOUSSAOUI (A) : « La contribution de la promotion immobilière à la production de logement en Algérie » ; Mémoire Magister; Université de T-O ; 2006.
- BOUGAOUYA (S) : « La gestion des crédits immobiliers » ; mémoire de fin d'étude (ESB), 2003.
- BOUKROUSS Djamila, « Les circuits du financement des pme en Algérie » ; Mémoire de magister en science économiques ; option économie international, université d'Oran, 2007.
- HERAOU.A : « Evolution des politiques de l'habitat en Algérie le LSP comme solution a la crise chronique de logement cas d'étude la ville de Chelghoum Laid »; mémoire magister ; université Sétif ; 2011.
- ZEMIRLI Radhia, « Essai d'analyse de la contagion de la crise financière internationale de 2007 aux pays émergents » mémoire magister ; en sciences économique option monnaie finance banque, université MOULOUD MAMMERI de Tizi-Ouzou.

- SIMONNET Carole, « la gestion des risques portés par le client en banque et assurance », thèse docteur du conservatoire national des arts et métiers, spécialité de gestion, option Prospective Innovation Stratégie et Organisation, école doctorale Management & Sociétés, paris, 2015.
- Yacine MADOUICHE, la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie, mémoire de magister option management des entreprises, Tizi-Ouzou, 2010-2011.
- BOUZIDI Lamia, « Étude des conditions d'octroi des crédits aux entreprises », mémoire de fin d'étude pour l'obtention d'un brevet supérieur de banque, école supérieur de banque ESB, 8<sup>ème</sup> promotion, 2005.
  
- **Articles et revues**
- Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de L'ENSSEA ; 2013 ; p6,5.
- Revue de l'habitat n°06 ; Janvier 2011, P. 06.
  
- NAULLEAU Gérard et ROUACH Michel (1998), le contrôle de gestion et financier, Revue bancaire, page 30.
- MATHIEU, Michel ; L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revue banque éditeur, Paris, 1995, p.27.
- Article 345 du code des procédures civiles.
  
- Article 161 du Code de commerce algérien.
  
- Article 664 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement. Journal officiel, 2007, p. 109.
- Article 665 du code civil algérien relatif aux effets de cautionnement. Journal officiel, p.4.
  
- Article 619 du code de commerce.
  
- Guide MAHIOU SAMIRA, « le crédit immobilier aux particuliers », du 14 mai 2011, 2012 pages 15, 19, 21, 11

- L'article 882 du code civil algérien, édition 2007.
- Article 644 du code civil algérien.
- **Textes législatifs et réglementaires**
- Note d'instruction N°06/2008 DU 14/12/2008 sur l'activité immobilière.
- Plan de développement économique et social en Algérie (1959-1963), élaboré par le gouvernement Français en 1958, après l'arrivée du pouvoir du général De Gaulle, qui annonce publiquement son lancement dans un Discours devant la préfecture de Constantine le 30 octobre 1958 visant la valorisation de l'ensemble des Ressources de l'Algérie.
- Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant la loi de finance pour 2003. Journal officiel n°86, 25/12/2002,
- Décision réglementaire N1591/2021; objet « révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixes durant l'exercice 2019 » ;
- Décision réglementaire N° 1303/2012 du 12/01/2012 portant sur le rachat de créance
- Note de procédure N° 10/2013 du 15/08/2013 portant sur la mise en place des dispositions de la convention cadre CNEP/MDN et la convention cadre CNEP/TALA assurances.
- Note d'instruction N°01/2016, du 25/02/2016 portant sur les modalités de mise en œuvre du crédit à la consommation
- Décision réglementaire N1568/2020 ; objet « financement IjaraTamlikia » ;
- DR n° 1415/DGA/Crédit/2014 du 18/11/2014.
- **Rapports :**
- Deuxième plan quinquennal 1985-1989, rapport général du ministère de la publication et de l'aménagement du territoire, Alger, Janvier 1985.
- ONS, « Rapport général du deuxième plan quinquennal 1985-1989 », p. 48.
- Recensement générale de la population et de l'habitat 1998.

- Statistique de l'ONS, 2013.
- La rédaction : « 1,6 millions de logements annoncés pour le quinquennal 2015-2019»; Algérie-Focus.Com, Avril 2014.
- **Articles de presses :**
- El-Watan économie, 16/05/2005, p. 12.
- ALI MARINA (M) ; « Quinze ans de défis et de réalisation » ; Journal el-djazair.com; Aout 2015.p. 5.
- BELKHIRI (F) ; « 2 millions de logements en plus entre 1998 et 2009 » ; journal la Tribune du 26 septembre 2009 ; p.03.
- Article 948 du code civil algérien relatif aux éléments de nantissement. Journal officiel, 2007, p3.
- **Web graphie :**
- <http://www.mataf.net/fr/etu/glossare/> bien immobilier.
- <https://www.boursedescredits.com/lexique-de-finition-garantie-credit-2188.php>
- Site officiel de la CNEP Banque :
- [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)
- [www.boursorama.com](http://www.boursorama.com)

# ANNEXES

Réseau : D. R.C TIZI OUZOU

L 14/07/202

Agence : 214 BOUIRA

FI

Objet : Simulation de financement.

Madame / Monsieur ;

Suite à votre demande de financement de votre projet **Financement "Ijara Tamlikia"**  
la CNEP Banque pourra vous octroyer un financement d'un montant de :

**5 840 000,00 DA** sur une durée d **35** ans.

Ceci vous engage à payer une échéance mensuelle d'un montant d **40 498,51 DA**, et  
un montant de Hamich Al Jiddiya de **1 510 000,00 DA**

Nous tenons à vous rappeler que ceci n'est qu'une SIMULATION à base des informations  
que vous avez fourni et ne représente aucun engagement de la banque.

Au cas où notre proposition vous agrée, nous vous invitons à vous présenter auprès de notre  
agence pour formaliser votre demande de financement, muni d'un dossier constitué des pièces  
justificatives suivantes :

Structure : 214 Bouira

Objet : Simulation de crédit.

Madame / Monsieur ;

Suite à votre demande de financement de votre projet " Achat d'un logement auprès d'un particulier " ,  
la CNEP Banque pourra vous octroyer un crédit en qualité de :

NON EPARGNANT

7 000 000,00 DA su 39 ans à 6 avec un différé de remboursement de 12 mois

Ceci vous engage à rembourser une mensualité d'un montant de : 42 163,17 DA .

Nous tenons à vous rappeler que ceci n'est qu'une SIMULATION à base des informations que vous avez  
fourni et ne représente aucun engagement de la banque.

Au cas où notre proposition vous agrée, nous vous invitons à vous présenter auprès de notre agence  
pour formaliser votre demande de prêt, muni d'un dossier constitué des pièces justificatives suivantes :

- 1- Une demande de crédit signée par le postulant ;
- 2- Deux extraits de naissance (validité moins de 12 mois) ;
- 3- Deux certificats de résidence (validité moins de 12 mois) ;
- 4- Une quittance d'électricité ;
- 5- Une fiche familiale, pour les postulants mariés ;
- 6- Deux photocopies légalisées de la CNI ou du permis de conduire en cours de validité ;
- 7- Un relevé des émoluments et attestation de travail (moins de trois mois) ;
- 8- Trois fiches de paie récentes ;
- 9- Une déclaration annuelle des salaires CNAS pour les postulants exerçant dans des entreprises privés ;
- 10- Un registre du commerce, la carte fiscale et un avertissement fiscal récent pour les postulants commerçants ;
- 11- Une attestation de retraite pour les postulants retraités ;
- 12- Un relevé des intérêts des livrets épargne logement, d'un plan épargne, de bons d'épargne,  
faire valoir sur CPT ou DAT du postulant et de ceux des cédants s'il y a lieu, ouverts auprès  
des agences CNEP Banque et du réseau postal ;
- 13- Une autorisation de prélèvement signée et légalisée par le postulant ;
- 14- Un chèque barré ;
- 15- Deux photocopies légalisées de l'acte de propriété (publié et enregistré) ;
- 16- Une promesse de vente notariée décrivant de manière précise le bien, son implantation et le  
montant de la transaction ;
- 17- Le certificat négatif d'hypothèque récent (Conservation foncière) du bien objet de la vente ;
- 18- Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'études, agréé par la CNEP Banque.

Dans l'attente de vous lire, nous vous assurons de notre entière disposition pour tout renseignement  
complémentaire.

Le Directeur d'agence.

**NB :** Les paramètres de calcul ou autres règles de gestion peuvent être revus suivant les conditions  
de banque entre le moment de cette simulation et le résultat de l'étude du dossier de crédit.

# Simulation Crédit

v21.06.01



**Prêt**

Prix de cession : 7 000 000,00

Type de prêt : Initial

Valeur du bien donné en garantie : 7 000 000,00

Mensualité du prêt initial : 0,00

**Postulant**

Né (e) le : 12/09/1985

**CNEP Banque**

<<<<<< >>>>>>

Postulant seul

**CARDIF El Djazair**

**Codébiteur**

Lien de parenté : [ ]

Né (e) le : [ ]

La nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, selon le type de prêt sollicité et ce, conformément à la convention de distribution des produits d'assurances liant la CNEP-Banque à CARDIF El Djazair, est précisé dans le tableau ci dessous :

Type de prêt	Couverture	Taux de la prime		
		Emprunteur principal	Co-emprunteur ou caution âgé de plus de 40 ans.	Co-emprunteur ou caution âgé de moins de 40 ans.
Prêts bonifiés (1 % et 3 %)	Décès seul : 100 % du CRD	0,037 %	0,037 %	0,029 %
Prêts location vente (Programme 65 000 logements)	Décès seul : 100 % du CRD	0,037 %	0,037 %	0,029 %
Autres prêts immobiliers (y compris la location habitation)	Décès seul : 100 % du CRD	0,045 %	0,040 %	0,029 %
Crédit consommation	Décès + IAD: 100 % du CRD	0,023 %	-	-
Offre enrichie (au choix du client)				
Décès + IAD:100 % du CRD + 20 % en cas du décès/IAD accidentel.		0,052 %	0,042 %	0,029 %

# Simulation Crédit

v21.06.01



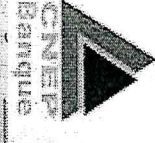
## Prêt

Prix de cession : 7 000 000,00  
 Type de prêt : Initial

Valeur du bien donné en garantie : 7 000 000,00  
 Mensualité du prêt initial : 0,00

## Postulant

Né (e) le : 12/09/1985



Postulant seul  
 Société de Garantie du Crédit Immobilier

Né (e) le

La nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, et ce conformément aux dispositions de l'avenant N° 4 du 22/05/2012 à la convention liant la CNEP-Ban à la SGCI, est fixée dans le tableau ci-dessous :

Ratio : Montant du prêt / valeur de la garantie (RPV)	Taxe de la prime (hors taxe)
RPV ≤ 40 %	0,5 %
40 % < RPV ≤ 60 %	0,75 %
60 % < RPV ≤ 90 %	1 %

La prime unique (FLAT) payable par le client, est calculée sur la base du montant du crédit et en fonction du ratio prêt / valeur de la garantie (RPV).

Il est entendu par ratio prêt /valeur, le rapport entre le montant du prêt accordé et la valeur du bien immobilier donné en garantie tel que déterminé par un bureau d'études retenu par la CNEP Banque.



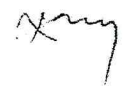
# الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك

Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque

CNEP-Banque "Société par Actions" au capital social de 46.000.000.000 DA

Siège social: 61, Bd Souidani Boudjemâa - Chérâga - Alger

## DIRECTION GENERALE

Origine : Direction de la Finance Islamique	Volet d'activité : Finance islamique	Texte modifié : Néant	Texte abrogé : DR n° 1549/2019 du 15/12/ 2019.
Décision Réglementaire : N° 1568 /2020	Objet : Financement « Ijara Tamiikia ».	Classement année : 2020	Classement rubrique : 20
Date de signature : 22 JUN 2020	Entrée en vigueur : 22 JUN 2020	Nombre de pages : 7/7	Visa D.ORG 

Le Président Directeur Général,

Vu les statuts de la CNEP-Banque du 27 juillet 1997 ;

Vu l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, modifiée et complétée, relative à la monnaie et au crédit ;

Vu la résolution n° 2 du Conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant élection de Monsieur Rachid METREF, Président du Conseil d'Administration pour la durée de son mandat d'Administrateur ;

Vu la résolution n° 3 du Conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant nomination de Monsieur Rachid METREF, Directeur Général de la CNEP- Banque pour la durée de son mandat d'Administrateur ;

Vu la résolution n° 4 du Conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant délégation à Monsieur Rachid METREF, en sa qualité de Président du Conseil d'Administration et de Directeur Général de la CNEP-Banque, de tous les pouvoirs dont est investi le Conseil d'Administration en vertu de l'article 622 de l'ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée portant code de commerce ;

Vu la résolution n°4 du Conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant mandatement de Monsieur Rachid METREF, d'agir en sa qualité de Président Directeur Général de la CNEP-Banque, au nom de la CNEP-Banque et en toutes circonstances ;



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك

Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque

CNEP-Banque "Société par Actions" au capital social de: 46.000.000.000 DA  
Siège social: 61, Bd Souidani Boudjemâa - Chéraga - Alger

## DIRECTION GENERALE

<b>Origine :</b> DGA/Risque	<b>Volet d'activité :</b> Risques	<b>Texte modifié :</b> Néant	<b>Texte abrogé :</b> DR N°1562/2020 du 19/02/2020
<b>Décision réglementaire :</b> N° 34/2021	<b>Objet :</b> Révision des limites d'encours crédit et ratios d'encadrement des crédits fixés durant l'exercice 2019.	<b>Classement année :</b> 2021	<b>Classement Rubrique :</b> 19
<b>Date de signature :</b> 17 MARS 2021	<b>Entrée en vigueur :</b> 17 MARS 2021	<b>Nombre de pages :</b> 18/18	<b>Visa D.ORG</b> 

Le Président Directeur Général,

Vu les statuts de la CNEP-Banque du 27 juillet 1997, modifiés et complétés ;

Vu la résolution n° 02 du Conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant élection de Monsieur Rachid METREF, Président du Conseil d'Administration pour la durée de son mandat d'Administrateur ;

Vu la résolution n° 03 du Conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant nomination de Monsieur Rachid METREF, Directeur Général de la CNEP-Banque pour la durée de son mandat d'Administrateur ;

Vu la résolution n° 04 du conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant délégation à Monsieur Rachid METREF, en sa qualité de président du conseil d'Administration et Directeur Général de la CNEP-Banque, de tous les pouvoirs dont est investi le Conseil d'Administration en vertu de l'article 622 de l'ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée portant Code de Commerce ;

Vu la résolution n° 04 du Conseil d'Administration du 17 juillet 2018 portant mandatement de Monsieur Rachid METREF, d'agir en sa qualité de Président Directeur Général de la CNEP-Banque, au nom de la CNEP-Banque et en toutes circonstances ;

## **Résumé :**

L'objet de cette étude est de montrer la participation de CNEP-banque dans le financement du marché immobilier et de découvrir les exigences appropriées à chacun de ses services (islamique et classique) 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 service.

De par notre expérience dans ces deux services à l'agence 214 de Bouira 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 ; financement islamique ; financement classique ; Etude comparative.

## **Abstract :**

The purpose of this study is to show the participation of CNEP-bank in the financing of the real estate market and to discover the requirements appropriate to each of its services (Islamic and traditional) in the granting of real estate credit.

To analyze this problem, a comparative study including a content study and interviews with the staff of each service.

From our experience in these two services at the 214 agency in Bouira, we have found that each of them represents specificities, advantages and differences concerning the procedures and criteria in the financing of real estate.

Keywords: Real estate credit; Estate market; CNEP-Bank; Islamic financing; traditional financing; Comparative analysis.