

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERRI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,  
COMMERCIALES ET DES SCIENCE  
DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

## **MEMOIRE DE FIN D'ETUDE**

En vue de l'obtention du diplôme de master En Sciences Economiques

Option : Banque et Marchés Financiers

Thème :

**MODALITES DE FINANCEMENT BANCAIRE DU CREDIT IMMOBILIER  
EN ALGERIE  
Cas CPA-Banque Agence 194 De Tizi-Ouzou**

Présentée par

**Mr CHEKIR Sofiane**

**Mr AMROUNI Yacine**

Dirigé par

**M<sup>r</sup> AMIRI Ramdane**

Soutenue publiquement le 21 /03/2018, devant le jury d'examen composé de :

Présidente : M<sup>me</sup> SALMIS, M.C.B. UMMTO.

Rapporteur : M<sup>r</sup> AMIRI.R M.A.A UMMTO.

Examineur : M<sup>r</sup>. NAIT SLMANI. M.A.A UMMTO.

Promotion 2016/2017

# Remerciements

*Avant tous, nous remercions dieu 'Allah', notre créateur pour nous avoir donné le courage et la patience afin de mener à terme le présent travail.*

*Nous adressons nos profonds remerciements à notre promoteur Mr. **AMIRI RAMDHANE** pour ses encouragements, ses conseils et pour avoir mis à notre disposition tous les moyens dont nous avions besoin.*

*Nous remercions également et vivement Messieurs **RAHOUI Adel, MASBAH Koussaila, ACHOUR Kamil** et **IMAZATENE Tarik** pour leur aide précieuse et leurs conseils avisés.*

*Nous tenons à remercier toute l'équipe du CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou en particulier Madame **OUZROUROU Farida**.*

*Nous voudrions exprimer nos plus vifs remerciements à tous nos professeurs de l'UMMTO qui ont contribué à nous transmettre l'inestimable trésor qui est le savoir.*

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

# *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail de fin d'études aux personnes les plus chères à mon cœur :*

*Mes chers parents : Mon père Belkacem et ma mère Adidi pour leur soutien et leur aide précieuse*

*Mes chers frères : ANIS et Lamia*

*A mes chers grands-parents paix en leur âme*

*A toute ma famille sans exception.*

*A tous mes amis : Ali Mustapha Toufik Yacine Belkacem et nadir. Pour leur amitié et leur fraternité.*

*A tous ceux qui me sont chers.*

*A mon binôme et toute sa famille.*

*sofiane*

# *Je dédie ce travail :*

*A ma mère Dahbia,*

*La personne qui m'a donnée la vie, la tendresse le courage pour réussir, aucune dédicace ne saurait être assez éloquente pour exprimer ce que tu mérites pour tous les sacrifices que tu n'as cessé de me donner depuis ma naissance, durant mon enfance et même à l'âge adulte.*

*A Mon père Ali,*

*Paix à son âme, aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour, l'estime, le dévouement et le respect que j'ai toujours eu pour lui.*

*A mes frères Kamel, Farid, Hamid, Moh Akli, Arezki*

*Et*

*Ma chère sœur Samia.*

*A tous mes meilleurs amis surtout E01 pour leur amitié et leur fraternité.*

*A toute ma famille sans exception.*

*A tous ceux qui me sont chers.*

*A mon binôme et toute sa famille.*

**Yacine**

## Liste des abréviations

**AADL** : Agence National pour l'Amélioration et le Développement du Logement.

**AAP** : Aide à l'Accession à la Propriété.

**ABEF** : Association des Banques et Etablissements Financiers

**ANIL** : L'agence Nationale pour l'information sur le Logement.

**APC** : assemblée populaire communale

**APC** : Assemblée Populaire Communale

**BAD** : Banque Algérienne de Développement

**BADR** : Banque algérienne de Développement Rural.

**BDL** : Banque de Développement Local.

**BEA** : Banque Extérieur d'Algérie

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie.

**BTPH** : Bâtiment des travaux publics et de l'Hydraulique.

**CAAR** : Compagnies Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

**CAAT** : Compagnie Algérienne des Assurances

**CCA** : Comité du Crédit Agence

**CCC** : Comité Central du Crédit

**CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance et

**CFCB** : Compagnie française de crédit et de banque.

**CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

**CNL** : Caisse Nationale de Logement.

**CNMA** : Caisse Nationale de Mutualiste Agricole.

**CPA** : Crédit Populaire Algérie

**CRC** : Comité Régional du Crédit

**DAB**: Distributeur Automatique de Billets.

**DCSP** : Direction des Crédits Spécifiques et au Particulier

**DGA** : directions générales adjointes.

**DGAC** directeur général adjoint du crédit

**DIA** : Décès Invalidité Assistance

**ENPI** : 'Entreprise Nationale de Promotion Immobilière

**ENPI** : Entreprise Nationale de Promotion immobilière.

**EPE** : Entreprise Publique Économique

**EPE** : Entreprise publique économique.

**EPIC** : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial.

**EPLF** : Entreprise de Promotion du Logement Familial

**EPLF** : Entreprise de Promotion du Logement Familial.

**FCC** : Fichier Central des Chèques

**FGCMPI** : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.

**FICP** : Fichier Incidents des crédits aux Particuliers

**HLM** : Habitation à loyer modéré.

**LPA** : Logement Promotionnel Aidée.

**LPP** : Logement Public Promotionnel.

**LSP** : Logement Social Participatif.

**MRH** : Multirisque Habitation

**ONS** : Office National des Statistiques.

**OPCI** : L'Organisme de Placement Collectif en Immobilier.

**OPGI** : Offices de Promotion et de Gestion Immobilière.

**PAP** : particulier à particulier

**PDG** : Président Directeur Général

**PDG** : le président-directeur général.

**PME** : Petite et moyenne entreprise.

**PME**: Petites et Moyennes Entreprises.

**PMI**: Petites et Moyennes Industries.

**RGNM**: Revenu Global Net Mensuel

**SAA** : Société Algérienne des Assurances.

**SARL** : Société A Responsabilité Limitée

**SAS** : Société par actions simplifiée.

**SATIM** : Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique.

**SCI** : Société civile immobilière.

**SCPI** : La société Civile de Placement Immobilier.

**SGCI** : Société de Garantie de Crédits Immobiliers.

**SIG** : Système Interbancaire de Gestion

**SIIC** : La Société d'Investissement Immobilier Cotée.

**SNMG** : Salaire National Minimum de Garantie,

**SPA** : Société Par Action.

**SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire.

**TOL** : Le taux d'occupation de logement.

**TOP** : Le taux d'occupation de la population.

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée.

**VSP** : Vente Sur Plan

# Sommaire

<b>Introduction générale</b>	1
------------------------------	---

## **Chapitre 1 : Généralités sur le secteur immobilier**

Introduction .....	5
<i>Section 01</i> : Définition et acteurs de l'immobilier .....	5
<i>Section 02</i> : Marché immobilier .....	11
<i>Section 03</i> : Impact du marché foncier sur le marché immobilier .....	22
Conclusion.....	28

## **Chapitre 2 : Financement de l'immobilier en Algérie**

Introduction .....	29
<i>Section 01</i> : Politique de l'habitat en Algérie .....	29
<i>Section 02</i> : Nouveau dispositif de financement du logement .....	33
<i>Section 03</i> : Crédits immobiliers .....	44
Conclusion.....	66

## **Chapitre 3 : Crédits immobiliers financés par CPA-Banque**

Introduction .....	67
<i>Section 01</i> : présentation de l'organisme d'accueil .....	67
<i>Section 02</i> : Modalités et procédures d'octrois des crédits immobiliers au niveau du CPA....	78
<i>Section 3</i> : Le montage d'un crédit immobilier aux particuliers .....	85
Conclusion.....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>

<b>Conclusion générale</b> .....	93
----------------------------------	----

# Introduction générale

Le logement est sans conteste, le besoin social le plus sensible et le plus porteur. En effet, la nécessité de se loger est aussi fondamentale que celle de se nourrir ou de se vêtir. Il revêt aujourd'hui le caractère d'une haute priorité nationale, car la satisfaction de la demande en logements peut s'avérer un puissant stimulant pour la relance économique d'une nation.

Il faut dire que depuis des décennies (des siècles) l'approche de l'immobilier est toujours fragmentée et cloisonnée, on assimile trop l'immobilier au logement, alors que la problématique se décompose en de multiples catégories d'immeubles liées à leur usage, à leur utilité. On oppose même les catégories entre elles. On parle beaucoup d'urbanisme en oubliant que ce sont les immeubles qui font les villes !

Un immeuble a pour objet de loger les individus qui vont vivre et/ou travailler. L'être humain est donc au cœur de la problématique immobilière. Beaucoup de gens pensent à l'immobilier, mais peu le construisent, faute de compréhension tangible.

Enfin, l'état de l'immobilier (des immeubles) d'un pays traduit toujours la situation de sa société au regard de sa production de richesse économique : les façades en sont les témoignages.

La place de l'immobilier dans l'économie a été reconnue très tôt par la sagesse populaire, qui a fait de la construction le premier indice de la prospérité. Le développement de l'immobilier est devenu ensuite la préoccupation des gouvernants, soucieux d'assurer un logement pour tous.

C'est dire qu'il n'y a pas de bon immobilier sans bonne économie et pas de bonne économie sans bonne finance. La place de l'économie dans l'ensemble est donc fondamentale, car elle permet une analyse transversale de l'immobilier et non pas verticale comme l'habitude nous y entraîne.

Aujourd'hui c'est l'équilibre du marché immobilier qui inquiète les nations : la France n'a pas oublié la crise de 1990-1995, le Japon sort difficilement d'une crise profonde, elle menace l'Espagne, la Chine la redoute.

En Algérie, le secteur de l'habitat a toujours souffert d'un déséquilibre entre l'offre et la demande en matière de logements, un déséquilibre né d'une inadéquation entre habitat et habitants, engendrant ainsi un déficit estimé à près de 2 000 000 d'unités.

Aussi, Le marché immobilier algérien a connu un déséquilibre structurel, qui se traduit par une très forte demande, sans cesse croissante, et une offre continuellement insuffisante, auquel il faut apporter des solutions de fond, et de manière permanente.

C'est ainsi qu'il a été jugé nécessaire, d'apporter des réformes pour promouvoir le secteur de l'habitat et atténuer la tension autour de la demande. Ces réformes sont basées sur l'implication de l'ensemble des banques dans le financement de l'immobilier, sous forme des crédits immobiliers permettant aux citoyens algériens d'acquérir un bien immobilier, en collaborant avec des institutions financières, afin de développer les crédits hypothécaires aux particuliers et de désengager l'Etat du financement du logement.

Malgré les différentes politiques menées par l'Etat, dans le but d'apporter un ajustement sur le marché, le fossé continu et le crédit immobilier est loin de soulager l'Algérie de sa crise lancinante de logement. De ce fait, le gouvernement a renforcé ses efforts par l'avènement d'une série de lois et règlements dont la loi de finances complémentaire dans son article 75, stipule que : « les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers ». Ainsi, il n'hésite pas à encourager l'ensemble des banques à octroyer des crédits immobiliers aux ménages et aux promoteurs immobiliers, à des conditions favorables. Mieux encore, de bonifier le taux d'intérêt des crédits accordés dans ce cadre.

Cependant, le crédit immobilier aux particuliers est bénéfique pour la banque, vu qu'elle lui permet de rentabiliser davantage ses ressources. Il n'est pas sans risques, parmi ces risques on trouve le risque de crédit, dans ce cas le risque de crédit immobilier dont le non remboursement est un risque majeur. Autrement dit, la banque en sa qualité de prêteuse prend le risque de voir sa confiance trahie sur le principe même du remboursement, car elle prête des fonds qui ne lui appartiennent pas à long terme et dont elle-même, est débitrice à l'égard de ses clients « déposants ».

Afin d'éviter cela, les banquiers doivent chercher des solutions efficaces qui leurs permettent de minimiser ce risque de contrepartie ou de non remboursement, et prendre des garanties vis-à-vis aux emprunteurs pour rendre plus aisées la récupération des fonds. Toutefois, ces garanties restent que des éléments accessoires aux crédits.

Cependant, malgré ces réformes, le financement de l'immobilier n'a pas connu un essor à la mesure des besoins potentiels ou réels du marché du logement en Algérie. C'est dans cette optique que le présent travail tente de traiter la situation du secteur immobilier en Algérie, en posant la question suivante :

***Quelles sont les procédures menées par les banques algériennes, en particulier la CPA-banque, pour le financement de l'immobilier ?***

Pour ce faire, il s'avère nécessaire de répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'un bien immobilier et comment définir son marché ?
- Qu'est-ce qu'un crédit immobilier, quels sont ses caractéristiques et les risques qu'il engendre ?
- Quelles sont les types des crédits immobiliers aux particuliers et Comment traiter un dossier de ce crédit au niveau de la CPA-Banque ?

Notre objectif de recherche, est cerner la fonction de crédit hypothécaire, et mettre en lumière l'approche du banquier lors qu'il accorde sa confiance et son concours à ses clients, il sera question de comprendre comment les banques, particulièrement la CPA, peuvent participer à la réalisation du problème de l'immobilier, tout en contribuant positivement au développement de l'économie du pays et à la réalisation d'une bonne rentabilité, en minimisant les risques des capitaux engagés.

Nous avons structuré notre travail en trois chapitres en procédant comme indiqué ci-dessous :

- Dans le premier chapitre : généralité sur le secteur immobilier, nous serons présentés le bien et le marché immobilier ainsi, l'impact du marché foncier sur le marché immobilier.
- Dans le deuxième chapitre : le financement de marché immobilier en Algérie, nous exposerons la politique de l'habitat en Algérie, puis nous étudierons le cadre

- institutionnel du financement de l'immobilier en Algérie, enfin. Nous aborderons les crédits immobiliers. Ainsi, les risques et les garanties de ces crédits.
- Le troisième chapitre : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CPA-Banque sera dédié principalement à l'étude d'un cas pratique portant sur la gamme des crédits immobiliers aux particuliers offerte par la CPA-Banque et les outils utilisés dans la gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers.

# Chapitre 1

## Généralités sur le secteur immobilier

## **Introduction**

L'immobilier est au cœur de la vie des ménages et des entreprises. Sans toit et sans adresse, impossible d'avoir une vie normale pour les femmes, les hommes et leurs enfants. Sans local industriel ou commercial, impossible d'exercer une activité économique. C'est dire que l'immobilier est un secteur crucial pour la vie quotidienne de chacun d'entre nous.

L'immobilier est également un secteur « lourd » de l'activité économique, son développement dépend en grande partie de l'activité de nombreuses entreprises de construction (bâtiments et travaux publics), mais également de leurs sous-traitants (matériaux de construction) et de tous ceux qui ont un titre ou rendent des services à ce secteur (architectes, géomètres, agences immobilières, notaires, etc.).

Le marché immobilier fait régulièrement l'objet de nombreuses études et d'articles dans la presse spécialisée et grand public. Il existe divers types de marchés immobiliers dans lesquels participent plusieurs intervenants. Ces marchés sont la résultante de deux composantes principales à savoir : l'offre et la demande, qui représentent des transactions sur les biens immobiliers et notamment sur les logements qui constituent une part très importante.

## **Section 01 : Définition et acteurs de l'immobilier**

### **1.1 Définition de l'immobilier**

L'immobilier est d'abord une réalité matérielle, physique. C'est une construction des fondations sur terrain. Une construction sans fondation, n'est pas un bien immobilier. Concrètement, un bien immobilier est un bien dont la construction a nécessité l'octroi d'un permis de construire ou de bâtir, ou encore d'un permis d'urbanisme. Il est donc localisé et cette localisation est quasiment définitive<sup>1</sup>.

Ces constructions sont, à priori, destinées à un certain usage. Ces usages sont répartis en deux grandes catégories ; l'usage résidentiel et l'usage non résidentiel. Le premier concerne les logements qui abritent les individus dans le cadre de leur vie privée. Le deuxième est défini négativement, comme réunissant toutes les autres activités. Professionnelles ou non. Il peut être de nature très diverse, bureau, activité de production agricole ou industrielle, service

---

<sup>1</sup> Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. Béchade. Postface de Philippe. Pelletier. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles. pp 02.

collectif (locaux d'enseignement, hôpitaux, lieux de culte, etc.). Ces usages peuvent fluctuer au cours du temps. Des logements ont été convertis en bureaux, puis quelque fois l'inverse, de même, des commerces ont été convertis en logements. Des locaux non résidentiels sont utilisés exceptionnellement comme lieux d'hébergement.

Un terrain nu constitue aussi un bien immobilier. Le plus souvent, il a un usage agricole, forestier, de loisir ou à l'état naturel. Il peut être amené à entrer dans le processus de production d'un immeuble. Dans la suite de notre travail, c'est surtout de l'immobilier bâti dont il sera question, et plus particulièrement de l'immobilier résidentiel, c'est-à-dire des logements.

L'immobilier est l'objet des échanges qui ont une certaine valeur où l'on peut identifier des prix et des quantités. Ces caractères lui confèrent une dimension économique. Plus précisément, l'immobilier possède trois dimensions économiques. C'est un produit dont l'usage constitue un service, ce qui lui confère la dimension d'un actif réel :

- La dimension de service correspond à la construction : elle est régie par le droit de la construction et de l'urbanisme ;
- La dimension de service correspond à l'usage ; elle est régie par le droit de la propriété et par la législation sur les baux et les loyers et, éventuellement, par d'autres réglementations ;
- La dimension d'actif correspond au bien immobilier comme patrimoine ; elle est régie par le droit de la propriété.

## **1.2 Bien immobilier**

### **1.2.1 Définition de bien immobilier**

Les biens immobiliers sont des biens qui peuvent être affectés soit à un usage résidentiel, soit à un usage de production, ou à des services publics et culturels. Economiquement, un bien immobilier est un produit<sup>2</sup>.

### **1.2.2 Caractéristiques des biens immobiliers<sup>3</sup>.**

Un bien immobilier est caractérisé par les éléments suivants : durabilité, immobilité, hétérogénéité.

---

<sup>2</sup>-CORNUEL et Al, « Les marchés immobiliers segmentation et dynamique », édition ADEF, Paris 1999, P.8.

<sup>3</sup> JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du fonction a l'immobilier 1950-2008 » l'Harmattan, 2009, p.41

### **1.2.2.1 Durabilité**

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

### **1.2.2.2 Immobilité**

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

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

### **1.2.2.3 Hétérogénéité**

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

### **1.2.2.4 Autres caractéristiques**

En plus des caractéristiques principales, on peut citer :

- Le bien immobilier est un actif peu liquide aux coûts de transaction très élevés ;
- L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

## **1.3 Les acteurs de l'immobilier**

Le marché de l'immobilier fait intervenir un nombre extrêmement important d'acteurs qui constituent une « chaîne » de compétences complémentaires.

Au cœur de ce système d'acteurs, se trouvent deux catégories d'acteurs centraux, utilisateurs et propriétaires.<sup>4</sup>

### **1.3.1 Les utilisateurs**

Les utilisateurs désignent l'ensemble des personnes physiques et morales (privées ou publiques) occupant un local immobilier. Les personnes physiques pour y habiter, les personnes morales pour y héberger leurs activités. Ils peuvent être locataires ou propriétaires occupants.

---

<sup>4</sup> DENIS BURCKEL. "Management de l'immobilier" deuxième édition. De VUIBERT ? France 2015 page 40

Les utilisateurs constituent la clé de voûte de la « chaîne immobilière ». L'immobilier, résidentiel ou d'entreprise, doit répondre à leurs besoins et à leurs attentes en termes de localisation, d'accessibilité, de fonctionnalité, d'équipement techniques, de services proposés, mais aussi de valeurs locatives ou vénales.

#### **1.3.1.1 Les ménages occupants des logements**

Les ménages sont à 57,6 % des propriétaires occupants, proportion en augmentation lente et constante. La part des locataires HLM ne cesse de progresser tandis que celle des locataires du parc privé ne cesse de baisser. Enfin, environ 5 % des ménages occupent des logements de fonction ou mis à disposition gratuitement.

#### **1.3.1.2 L'immobilier au service de la stratégie des organisations**

En immobilier d'entreprise, le terme « utilisation » désigne les organisations susceptibles d'occuper un immeuble à usage professionnel : entreprise privées ou publiques, administrations nationales ou locales, associations ou fondations, professions libérales, etc.

#### **1.3.1.3 De la détention patrimoniale à la rationalisation de l'immobilier d'exploitation**

Dans les grandes organisations, l'immobilier a été perçu comme un symbole de prestige, une vitrine de puissance, mais également comme un actif patrimonial pérenne et sécurisé. Ceci a été historiquement marqué dans plusieurs pays à l'échelle mondiale.

#### **1.3.1.4 Notion de coût global immobilier**

La rationalisation des implantations et des coûts immobiliers est au centre des préoccupations des directions financières depuis le début des années 2000. Le coût immobilier constitue le deuxième poste de charges dans les entreprises de service, et le troisième ou quatrième poste dans les entreprises industrielles.

#### **1.3.1.5 Sophistication progressive de la gestion de l'immobilier**

La gestion de l'immobilier d'exploitation des grandes organisations s'est de plus en plus sophistiquée depuis une quinzaine d'années, entraînant la montée en puissance de véritables directions immobilières qui prennent le pas sur les directions des moyens généraux.

### **1.3.2 Propriétaires**

Les propriétaires jouent un rôle essentiel dans l'industrie immobilière. Ce sont eux qui statuent sur le positionnement de l'immeuble (occupation pour leur propre compte, mise en

location, transformation éventuelle d'usage) en fonction de leur stratégie, qui décident des travaux, qui assument la conservation de l'immeuble dans la durée<sup>5</sup>.

### 1.3.2.1 Modes de détention

Les modes de détention sont variés :

- En pleine propriété, le propriétaire jouit de tous les attributs de la propriété.
- En propriété partagée, le propriétaire ne jouit que d'une partie des attributs de la propriété, celle-ci étant restreinte et/ou partagée entre plusieurs personnes. C'est notamment le cas dans le cadre de l'indivision, d'un crédit-bail immobilier ou encore d'un démembrement de la propriété, entraînant l'attribution de la nue-propriété et de l'usufruit (la nue-propriété se traduit par le fait de posséder un bien immobilier ou financier où le propriétaire ne dispose pas la jouissance du bien autrement appelé l'usufruit) à des personnes différentes.

En propriété à durée limitée, le droit de propriété est limité et transféré de manière temporaire. C'est le cas dans le cadre d'un bail emphytéotique (le bail emphytéotique est un bail immobilier de très longue durée, le plus souvent 99 ans) ou d'un bail à construction.

- **La copropriété :**

La copropriété d'un immeuble peut être répartie entre plusieurs propriétaires dans le cadre d'une copropriété. Elle est fondée sur un acte, le règlement de copropriété, et sur la réunion de copropriétaires en un groupement.

- **La détention directe ou indirecte :**

Un propriétaire peut détenir un immeuble en direct ou bien indirectement, soit par le biais d'une participation dans une société qui détient l'immeuble (SCI le plus souvent, SAS, etc.), soit par le biais d'une prise de participation dans un véhicule d'investissement immobilier coté, la Société d'Investissement Immobilier Cotée (SIIC) ou non coté, la Société Civile de Placement Immobilier(SCPI), et l'Organisme de Placement Collectif en Immobilier OPCI, etc.) qui lui-même détient l'immeuble directement ou indirectement.

### 1.3.3 Réalisateurs

Les réalisateurs constituent un maillon central de la « chaîne immobilière ». Nous pourrions citer deux catégories à savoir

---

<sup>5</sup> IBID.P.43.

### **1.3.3.1 Acteurs de l'aménagement**

Les actions ou les opérations d'aménagement visent à mettre en œuvre un projet urbain ou une politique locale de l'habitat. Ces actions permettent le renouvellement urbain, l'organisation du maintien, l'extension ou l'accueil des activités économiques, favoriser le développement des loisirs et du tourisme, réaliser des équipements collectifs, lutter contre l'insalubrité et sauvegarder ou mettre en valeur le patrimoine bâti et non bâti et les espaces naturels. Le tout dans une optique de développement durable et de consommation économe des ressources naturelles.<sup>6</sup>

L'aménagement du territoire, qu'il soit national, régional ou local, fait intervenir deux grandes catégories d'acteurs :

- Les entités publiques qui édictent les documents de planification encadrant l'aménagement et l'acte de construire, en préservant une cohérence entre les différents objectifs, souvent contradictoires.
- Les organismes en charge de la mise en œuvre concrète des actions ou opération d'aménagement.

### **1.3.3.2 Promoteurs immobiliers**

La mission principale du promoteur immobilier est d'acquérir des terrains, viabilisés ou non, ou toutes autres propriétés construites qui nécessite un redéveloppement, pour construire (ou restructurer) un ou plusieurs immeubles dans le but de les vendre en bloc ou par lots ou de les louer.

Même si elles combinent un grand nombre de compétences complémentaires, la plupart des sociétés de la promotion immobilière sont des petites structures, comprenant peu d'employés et des capitaux propres limités. Elles ont en général un périmètre d'intervention local, le plus souvent en immobilier résidentiel.

### **1.3.4 Financeurs**

L'immobilier représentant souvent un poste de dépenses significatif, tant pour les particuliers désirant acquérir une résidence principale ou secondaire. Investir dans l'immobilier, que pour les professionnels (investisseurs institutionnels n'investissant pas exclusivement en fonds propres, promoteurs, aménageurs, organismes du logement social, etc.), le recours à des financements externes pour une proportion importante des montants

---

<sup>6</sup> Loi SRU (loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain)

concernés constitue la règle. Les financeurs jouent donc un rôle clé dans le fonctionnement de la chaîne immobilière.<sup>7</sup>

Ces financeurs sont en grande majorité des établissements bancaires, généralistes ou spécialisés, nationaux ou étrangers. Toutefois, en immobilier d'entreprise, de nouveaux acteurs montent en puissance, compagnies d'assurances, fonds commun de titrisation, fonds de dette, à la faveur des obligations faites aux banques par la réglementation (Bâle III)<sup>8</sup> de limiter la taille de leur bilan.

## **Section 02 : Marché immobilier**

### **2.1 Définition du marché immobilier<sup>9</sup>**

Un marché est le lieu où se rencontrent l'offre et la demande. Pour un bien homogène c'est cette rencontre qui détermine la quantité échangée et le prix unitaire.

On rappelle d'abord qu'il n'existe pas de marché sans intervention publique pour en définir les règles de base. En matière d'immobilier, il existe des réglementations qui encadrent les relations de marché, tant au niveau des transactions sur le service ou les biens que sur la construction des nouveaux biens.

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

#### **2.1.1 La demande**

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

##### **A. Le facteur démographique**

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

##### **B. Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêts**

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, ainsi le taux d'intérêt peut avoir deux effets :

---

<sup>7</sup> DENIS Burcke. « Management de l'immobilier » deuxième édition. De VUIBERT ? France 2015 p.53.

<sup>8</sup> Bâle III : Les Accords de Bâle III sont des propositions de réglementation bancaire (Bâle I et Bâle II). La réforme Bâle III fait partie des initiatives prises pour renforcer le système financier à la suite de la crise financière de 2007 « Crise des subprimes), pour garantir un niveau minimum de capitaux propres, afin d'assurer la solidité financière des banques.

<sup>9</sup> Didier Cornuel. Op. cit. p 26.

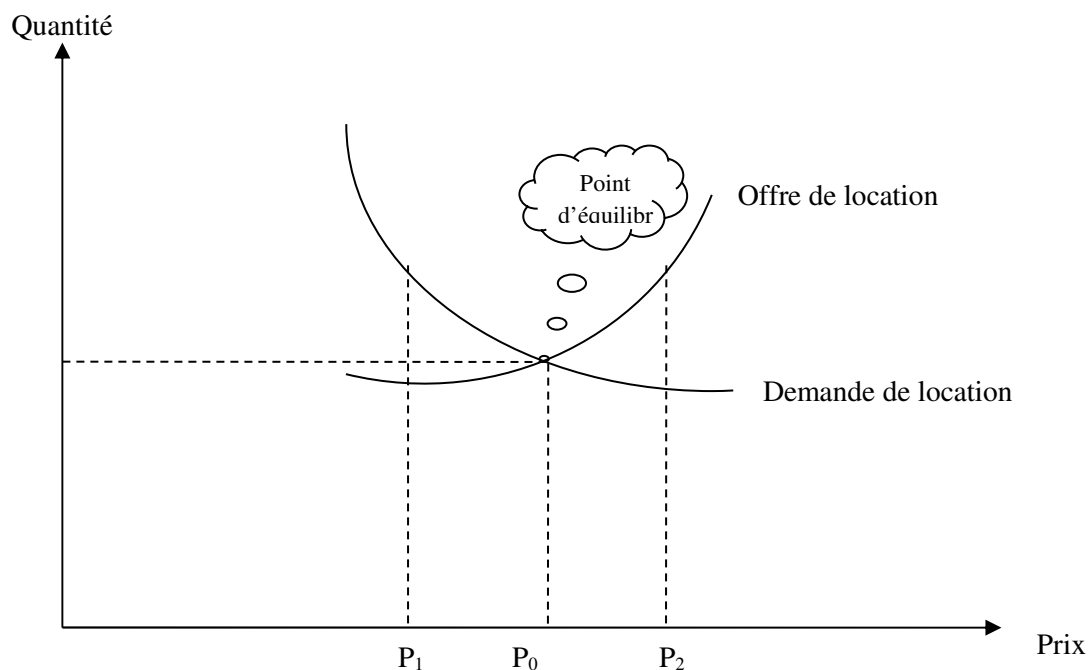
- Un effet de levier, dans le cas d'une baisse des taux, qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire ;
- Un effet de masse dans le cas d'une hausse du taux d'intérêt, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres moyens.

### 2.1.2 L'offre

La détermination de l'offre dépend essentiellement du coefficient d'occupation du sol et de la disponibilité du foncier car les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments.

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

**Figure 1 :** Graphe de détermination du prix d'équilibre sur un marché.



**Source :** Michel ALBOUY. « Finance immobilier et gestion de patrimoine ».ECONOMICA. France 2009.p50.

Supposons que le prix soit égal à  $P_1$ . Cette situation correspond à une demande supérieure à l'offre. Si le marché fonctionne librement, on devrait observer une augmentation des loyers et corrélativement une augmentation des prix. De  $p_1$  on va passer à  $p_0$ . Si nous étions partie de la situation  $p_2$ , qui correspond une offre supérieure à la demande, nous devrions constater une baisse des loyers et corrélativement une baisse des prix de l'immobilier. De  $p_2$  on se déplacera vers  $p_0$ . Le prix  $P_0$  est le point d'équilibre du marché.

Ainsi, à un moment donné, il existe un prix de marché et il est bien difficile de vendre (acheter) à un prix supérieur (inférieur). Tous ceux qui ont cherché à vendre ou à acheter un bien immobilier ont fait l'expérience de ce mécanisme.

## **2.2 Fonctionnement du marché immobilier**

Nous limiterons notre étude au marché qui est sans conteste le plus large, celui de l'immeuble affecté à l'habitation en examinant successivement les trois composantes : l'offre, la demande et le prix auquel se réalisent les transactions.<sup>10</sup>

### **2.2.1 Offre d'immeubles à usage d'habitation**

Il faut distinguer l'offre d'immeubles anciens de l'offre d'immeubles neufs. En effet, l'offre d'immeuble neuf est plus facile à connaître et sa commercialisation diffère des méthodes de vente des immeubles anciens.

#### **2.2.1.1 Offre de logements neufs**

On observera que le neuf est une qualification éphémère. Le neuf n'est tel que jusqu'au moment où il est l'objet d'une première mutation. Aussitôt qu'il est remis sur le marché, le neuf rejoint l'ancien, même s'il est resté en l'état.

Le marché de l'immobilier neuf est semblable à un marché de fabrication industrielle : les constructions ne sont pas lancées au hasard, elles sont précédées d'études de besoin et de rentabilité.

Elles sont commercialisées par les soins du promoteur qui dispose le plus souvent de son propre service commercial et sont vendues sur catalogue avant même leur achèvement, à un prix qui est la somme d'un prix de revient et d'une marge bénéficiaire.

Le prix de revient comprend : la charge foncière, le coût de la construction, les frais de gestion du promoteur, les frais financiers, les frais de commercialisation et la TVA.

La charge foncière est l'élément le plus variable, elle constitue le poste le plus élevé dans le coût des constructions dans le centre des grandes métropoles.

A l'inverse, les frais de commercialisation sont d'autant plus réduits que le nombre de logement du programme de construction est élevé,

Cela ne signifie pas que le promoteur construise à n'importe quel prix : l'interdépendance des marchés du neuf ou de l'ancien le contraint à produire à un prix en harmonie avec le prix du marché de l'ancien, toutes choses égales par ailleurs, c'est à dire que, la clientèle acceptera

---

<sup>10</sup> Jean-François Sélaudoux, « le marché immobilier », 1<sup>er</sup> édition : PUF, paris, 2005.p62-88

des prix plus chers pour les avantages ressortant des qualités d'une construction neuve, les crédits qui lui sont affectés et les défiscalisations possibles.

### **2.2.1.2 Offre de logements anciens**

Le volume respectif de chacun des deux marchés du neuf et de l'ancien varie en fonction du rythme de la construction.

Autant le marché du neuf est transparent, autant le marché de l'ancien est opaque. L'opacité touche l'essentiel du marché, c'est à dire la marchandise mise en vente. Alors que le neuf commercialisé est parfaitement connu, souvent avant même son achèvement, l'ancien, qui a vocation à être vendu, vient subrepticement sur le marché<sup>11</sup>.

### **2.2.2 Demande de logement**

La demande de logement précède l'offre : on commande la construction d'un immeuble pour ses propres besoins ou pour se procurer des revenus. Les déséquilibres du marché immobiliers étaient pratiquement impossibles.

De nos jours, l'offre précède souvent la demande, mais elle se fonde sur des hypothèques de besoin.

A la différence de l'industriel fabriquant des produits de consommation, qui a la possibilité de créer le besoin ou de déplacer les stocks là où est le besoin, le promoteur ne peut supporter la charge d'un stock excessif s'il est mal évalué la demande potentielle. Le promoteur construit donc après avoir procédé à une étude de marché et il s'efforce de répondre à la demande en vendant sa production avant même de l'avoir réalisée par la technique juridique de vente en état futur d'achèvement.

Cet outil est un facteur d'équilibre du marché et contribue à l'abaissement des coûts financier de la construction.

Les besoins en logement constituent donc le facteur essentiel de développement du marché immobilier, et l'évaluation de ses besoins est essentiel pour la connaissance du marché.

Le besoin de logement est un besoin de première nécessité qu'on penserait pouvoir appréhender sûrement à partir de données démographiques mais, dans la réalité, le besoin de logement a une réelle élasticité pour trois raisons :

- La première est dans le degré de solvabilité de la demande que sous-tend le besoin. Bien rares sont en France les personnes qui peuvent, à l'heure actuelle, acheter un

---

<sup>11</sup> Jean-François Sélaudoux, «Op.cit » p.66

immeuble en payant comptant et nombreux sont ceux dont les ressources sont insuffisantes pour obtenir un crédit.

- La deuxième est dans la qualité de logement (dimension, équipement, environnement) qui devrait permettre de répondre à des exigences qui vont de pair avec l'évolution de niveaux de vie et qu'il est difficile de mesurer.
- La troisième raison est dans la difficulté de connaître les mouvements migratoires.

### **2.2.3 Rapprochement de l'offre et de la demande**

Celui qui cherche un logement neuf n'a pas beaucoup de difficulté à savoir ce qui est sur le marché, il sera le plus souvent sollicité par les promoteurs et trouvera des publicités. S'il s'agit de logement de secteur aidé, les centres départementaux de l'ANIL le renseigneront sur l'ensemble du stock.

Cela signifie qu'il n'y aura généralement pas besoin d'intermédiaire pour opérer le rapprochement d'un vendeur professionnel avec un candidat acheteur.

Le promoteur ne recourt pas aux services d'un autre professionnel de l'immobilier pour vendre sa production. Il a son propre service commercial et se fait assister par ses financiers. Néanmoins, certaines centrales de ventes commercialisent pour le compte de promoteurs et les invendus finissent dans les agences immobilières ou dans les ventes publiques.

Dans le cas d'immobilier ancien, les choses sont moins simples, il existe plusieurs voies d'accès au marché. La vente ou l'achat peut être fait de gré à gré ou par adjudication. La vente peut également se faire simultanément avec l'achat, c'est-à-dire par voie d'échange.

#### **2.2.3.1 Vente de gré à gré**

La voie d'accès au marché immobilier la plus courante est la négociation de gré à gré avec un agent immobilier.

Le terme de « négociation » a un sens spécifique en matière immobilière, un sens que la jurisprudence a largement contribué à préciser, ne serait-ce que pour trancher les conflits relatifs à sa rémunération.

Dans la plupart des cas, le mandat de négociation n'est pas donné en exclusivité, ce qui a pour effet de mettre plusieurs négociations en concurrence.

Jusqu'à une période relativement récente, du fait de l'étroitesse des marchés, la négociation immobilière se bornait à mettre en rapport candidat vendeur et candidat acquéreur. Le principal investissement de l'agent consistait à déposer d'une bonne vitrine susceptible d'attirer la clientèle.

### **2.2.3.2 Ventes publiques**

Les ventes publiques immobilières sont moins pratiquées. Il existe trois types de ventes publiques immobilières les ventes judiciaires, les ventes administratives les ventes notariales.

Les ventes aux enchères judiciaires concernent les immeubles de débiteurs insolvable qui ont été l'objet d'une saisie immobilière ou entreprises en difficulté dont l'actif doit être réalisé, des ventes aux enchères (lorsque les héritiers ne parviennent pas à se mettre d'accord) ce sont des ventes forcées au succès desquelles le propriétaire ne collabore généralement pas. Elles sont conduites par des avocats appartenant à des cabinets, le plus souvent spécialisés, et aboutissent à une mise en adjudication à la barre du tribunal.

Les ventes administratives concernent des immeubles appartenant aux services publics. Elles sont donc limitées aux éléments du domaine public, elles sont donc limitées aux éléments du domaine public dont l'administration veut se défaire. Les adjudications sont organisées et dirigées par le service des domaines qui relevé directement du ministère des Finances et qui est également chargé des ventes mobilières du matériel dont l'administration n'a plus l'usage. Les programmes de ventes sont diffusés par le bulletin officiel d'annonces des domaines.

Les ventes aux enchères est un appel à la concurrence ; si le bien à vendre n'est susceptible d'intéresser qu'une catégorie très limitée d'acheteur, il est inutile d'user du dispositif publicitaire de la vente aux enchères.

On retiendra surtout en faveur de la vente aux enchères qu'elle donne l'assurance de vendre les immeubles à leur juste prix, ce qui évite les contestations entre héritiers dans la vente de biens successoraux, et les redressements fiscaux. Le juste prix signifie prix résultant de la confrontation de l'offre et de la demande, prix du marché.

### **2.2.3.3 Vente de gré à gré après enchères**

Il convient de mentionner ici une méthode de vente immobilière originale, récemment apparue, qui se présente sous l'appellation de « ventes de gré à gré après enchères ».

Mettant à profil le réseau du Web et s'inspirant de pratiques américaines. L'entreprise qui utilise cette méthode avec un réseau d'agences immobilières.

Les agences proposent aux propriétaires désireux de vendre un immeuble de diffuser le descriptif sur leur site internet pendant trois semaines et de recueillir les enchères publiques l'espace d'une semaine.

Le candidat vendeur s'engage à céder son immeuble au dernier enchérisseur des lors que le montant de l'enchère atteint ou dépasse le prix de réserve qui a été déterminé après expertise

et qui inclut la rémunération de l'entreprise. La méthode s'apparente économiquement à la vente publique, à laquelle elle emprunte la publicité et la mise en concurrence, mais juridiquement c'est une Vente de gré à gré.

#### **2.2.3.4 L'échange**

Il est très fréquent que la mise en vente d'un logement soit provoquée par le besoin d'acquérir un autre logement, différent par la taille, la composition ou l'emplacement. Il est judicieux alors de pousser plus loin la négociation : de ne pas se contenter de trouver un quelconque acheteur mais de rechercher précisément l'acheteur qui a un projet complémentaire, de façon à procéder par voie d'échange.

L'échange est en soi l'acte le plus simple à réaliser, les premiers rapports économiques entre les individus ont été le troc, c'est à dire l'échange d'un bien ou d'un service contre un autre bien ou un autre service. L'évolution de nos sociétés a fait que l'acte de troc a disparu en faveur d'un acte économique plus élaboré qui passe par la monnaie

Une autre grande catégorie d'échange est celle de l'échange géographique par la suite de déplacement.

L'échange présente deux avantages considérables :

- Il évite le traumatisme lié aux aléas de transaction et il réduit les frais.
- La réduction porte sur la fiscalité et les autres couts.

### **2.3 Principes de la segmentation du marché de l'immobilier**

La segmentation marketing s'appuie sur le constat qu'un marché est rarement homogène, et qu'il se compose d'un ensemble d'acheteurs aux besoins, aux achats et aux comportements totalement différents. Le phénomène principal de segmentation du marché immobilier s'appuie sur une distinction des phénomènes propres au marché des entreprises et au marché des logements. Cependant, dans certaines zones géographiques ces deux marchés peuvent être très liés, et même relativement substituables.

#### **2.3.1 Marché de l'immobilier d'entreprise**

Le produit immobilier proposé dans ce marché, n'est pas destiné à un usage d'habitation mais à un usage de production<sup>12</sup>.

Le marché de l'immobilier d'entreprises peut être segmenté en trois marchés, à savoir : Le marché des bureaux, le marché des locaux d'activités et le marché des locaux commerciaux.

---

<sup>12</sup>-HEURTEUX, l'Immobilier d'Entreprise, Collection que sais-je ? Presses universitaires, Paris, 1993 P.127.

### **2.3.1.1 Marché des bureaux**

Il s'agit principalement des locaux affectés à l'usage des bureaux. Sont concernés, en pratique, les locaux utilisés par les entreprises, les membres des professions libérales, les associations et tous les organismes à but lucratif ou non ; pour l'exercice d'activités de direction, administration, secrétariat, informatique ainsi que les locaux utilisés par les administrations publiques.

### **2.3.1.2 Marché des locaux d'activités**

Ce marché présente quatre produits immobiliers, qui correspondent à quatre catégories essentielles<sup>13</sup> :

- Les entrepôts : Ils correspondent à des activités de stockage et de distribution ;
- Les locaux polyvalents et les locaux PME – PMI qui peuvent être utilisés soit comme des entrepôts, soit comme des locaux de production.
- Les locaux de production qui correspondent essentiellement à des activités de transformation de matières premières ou de matériaux de produits manufacturés.
- Les bâtiments industriels peuvent être définis comme les constructions regroupant sur le même site les différentes activités (bureaux, entrepôts, locaux de production) avec des locaux de production pouvant représenter jusqu'à 60% de la superficie totale développée.

### **2.3.1.3 Marché des locaux commerciaux**

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

### **2.3.2 Marché de l'immobilier résidentiel**

Le marché immobilier résidentiel appelé aussi marché du logement. C'est le segment de marché qui mêle le plus étroitement, les problématiques sociales, politiques et économiques. Il se divise en deux grands sous segments : le marché de la location et le marché de la propriété. Dans le marché de la propriété, le besoin en logements neufs est toujours important, donc le marché du logement neuf constitue un sous segment qui peut connaître une évolution

---

<sup>13</sup>-IBID, p67.

en parallèle à celle d'un autre sous segment qui est le marché de l'ancien dont le fournisseur est le marché du neuf.

## **2.4 Caractéristiques du marché immobilier<sup>14</sup>**

Les mécanismes de base que nous venons de rappeler doivent cependant être mis en perspective avec certaines caractéristiques propres du marché immobilier. Ce dernier se caractérise par une moindre efficacité et une très forte présence de l'État et de pouvoir publics.

### **2.4.1 Un marché moins efficace**

On dit qu'un marché est efficace lorsque les prix intègrent rapidement les informations disponibles. Selon Fama<sup>15</sup> (1970), si à partir de chronique des cours passés il n'est pas possible de faire des rentabilités anormales (« battre le marché »), l'efficacité est dite de forme faible. On parle d'efficacité de forme semi-forte lorsqu'il s'agit de toutes les informations publiques. Enfin, un marché est efficace quand les prix intègrent toutes les informations même privées. Un marché sera d'autant plus efficace que les opportunités d'arbitrage et sa liquidité seront élevées.

#### **2.4.1.1 Absence de marché centralisé**

Nous seulement il n'existe pas un seul marché immobilier mais plusieurs marchés, mais de plus il n'y a pas de centralisation des cadres d'achat et de vente comme pour les actifs financiers. Cette absence de centralisation rend moins aisée la centralisation de l'offre et de la demande.

#### **2.4.1.2 Une transparence réduite**

S'il est relativement aisé pour un acheteur de connaître les prix offerts par les vendeurs grâce aux petites annonces ou des sites internet, il est beaucoup plus difficile de savoir les prix réels de transaction des biens immobiliers. Or, les prix demandés n'ont parfois rien à voir avec les prix effectifs de transaction. Le bouche-à-oreille local est souvent la seule méthode pour collecter des fragments d'information sur les prix. Mais cette information est loin d'avoir la transparence des cours sur les marchés financiers ; cours qui sont diffusés sur la planète entière en temps réel.

---

<sup>14</sup> Michel ALBOUY, « finance immobilière et gestion de patrimoines » édition. ECCONOMICA. PARIS. 2009. P 52.53

<sup>15</sup> Fama : l'opinion publique comme preuve judiciaire. Aperçu sur la révolution médiévale de l'inquisitoire.

### 2.4.1.3 Une faible liquidité

Il est bien connu qu'on ne vend pas un bien immobilier en vingt-quatre heures (24heures). Contrairement aux actifs financiers qui peuvent se vendre (et se racheter) dans la journée, les actifs immobiliers nécessitent un temps beaucoup plus long et qui se compte généralement en mois à moins de consentir un rabais d'autant plus élevé. Si l'on assimile l'absence de liquidité à un coût réducteur de la valeur liquidative, l'immobilier est un actif très peu liquide. Cette faible liquidité des actifs immobiliers est un actif très peu liquide. Cette faible liquidité des actifs immobiliers ralentit le nombre de transaction et ne permet pas au marché être aussi réactif que celui des actifs financiers.

### 2.4.1.4 Des coûts de transaction élevés

Alors qu'il est possible d'acheter et de vendre des actions avec des coûts de transactions inférieurs à 1% l'acquisition d'un bien immobilier entraîne des frais de transaction (notaire) beaucoup élevés : de 8% à 10% dans l'ancien et de l'ordre de 3% dans le neuf. Ces coûts de transaction élevés tiennent au caractère du bien immobilier : droits d'enregistrement, frais d'hypothèque, rémunération de l'agence immobilier...etc. ces coûts de transactions élevés freinent la possibilité d'arbitrage et réduisent les volumes des transactions.

## 2.5 Acteurs du marché immobiliers<sup>16</sup>

Nous distinguons les intervenants directs, c'est-à-dire les personnes physiques ou morales qui interviennent sur le marché en qualité de vendeur ou d'acquéreur, et les intermédiaires.

### 2.5.1 Intervenants directs

Trois catégories de professionnels interviennent directement sur le marché immobilier :

#### A. Les aménageurs :

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

Des établissements publics à caractère industriel et commercial. Ses missions sont d'acquiescer du foncier, tout le foncier disponible non aménagé : friches industrielles, immeuble vétuste, casernes désaffectées, terres agricoles, pour les urbaniser et organiser ces terrains en prévoyant des zones d'habitation, d'activités, d'équipement publics (crèches, écoles, terrains

<sup>16</sup> Jean-François Sélaudoux. JEAN RIOUFOL. « Le marché immobilier », 1 édition France. 2005. p 28, 29.

de sport), des zones commerciales, par le biais de cahiers sont ensuite revendus à des promoteurs ou utilisateurs privés.

### **B. Les promoteurs**

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 les commerçants.

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

Le promoteur est un prestataire de services qui, pour financer un programme, recherche des investisseurs qui participent à l'opération. Exceptionnellement certains promoteurs, filiales de banques, agissent avec des fonds propres et avec des financements bancaires.

### **C. Les marchands des biens**

Les marchands des 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 appartement.

Leur activité est commerciale, conformément à l'article 632 du code de commerce, qui précise : « la loi reput acte de commerce tout achat de bien immeuble aux fins de revendre, à moins que l'acquéreur n'ait agi en vue d'édifier ou plusieurs bâtiments, et de les revendre en bloc ou par locaux ».

#### **2.5.2 Les intermédiaires<sup>17</sup>**

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. Le vendeur à l'obligation de faire certifier la superficie du bien vendu par un expert géomètre ou par un architecte.il est bon que la valeur soit établie par un expert immobilier, bien que la loi n'en fasse pas obligation. Un agent immobilier ou un notaire peut être chargé de la négociation. Enfin, le notaire interviendra pour opérer le transfert juridique de la propriété. Tels sont les « professionnels » que l'on rencontre sue le marché immobilier. Nous les présenterons dans l'ordre où ils interviennent le plus fréquemment : les expert géomètres et les architectes, les experts immobilier, les publicitaires, les agents immobiliers, les notaires.

---

<sup>17</sup>Ibid. P.36.

### **Section 03 : Impact du marché foncier sur le marché immobilier**

Nous pouvons regrouper les différentes conceptions des marchés fonciers en deux catégories : la première qui les caractérise par trois principaux caractères : imperfection, spéculation et articulation avec le marché immobilier. La deuxième qui considère le marché foncier comme un marché de droit.

#### **3.1 Définition des marchés fonciers**

Le marché foncier est défini comme étant un marché de droit et présente des spécificités qui font que ce type de marché ne peut être analysé que par la loi de l'offre et de la demande.

La zone géographique ou l'ensemble des personnes qui sont en relation pour vendre ou acheter un produit, dans des conditions telles que les transactions, ses transactions se fassent au même moment et ou même prix.

Les marchés fonciers présentent des spécificités très marquées qui interdisent de tenir à leur droit, sans précaution, les raisonnements et conclusion relatives à l'économie de marché. Ces spécificités sont :

En premier lieu, le bien sol n'est pas homogène, et aucun terrain n'est strictement substituable à un autre, conférant ainsi un élément de monopole à la propriété foncière.

Le marché foncier est souvent un marché de droit plus qu'un marché de bien ordinaire. Sur ce marché s'échangent par exemple. Des parcelles avec des droits de construire, ou de terrains soumis à une réserve pour équipement public, et plus généralement des terrains soumis à la réglementation et de servitudes qui jouent un rôle décisif dans la fixation des prix.

#### **3.2 Caractéristiques des marchés fonciers**

La particularité du marché foncier permet à plusieurs auteurs de le considérer comme étant à la fois un marché imparfait, spéculatif et subordonné au marché immobilier.

##### **3.2.1 Marché imparfait**

Un marché foncier est un marché de concurrence imparfaite. Ceci justifie par le fait qu'aucune des caractéristiques de concurrence pure de la théorie standard n'est vérifiée : il n'y a ni atomicité ni fluidité des offres et demandes, la transparence du marché est quasi nulle et les biens ne sont pas homogènes.

##### **3.2.2 Marché spéculatif**

La spéculation foncière est un phénomène qui apparaît lors des transactions foncières. Elle exprime les anticipations des agents sur les changements des valeurs dans le marché, écart de

plus en plus croissant entre valeur d'échange et valeur d'usage conduisant souvent à des situations de déséquilibre entre l'offre et la demande.

### **3.2.3 Marché subordonné au marché immobilier**

L'articulation entre le marché foncier et le marché immobilier est observée dans la réalité urbaine et confirmée par l'analyse.

Dans la réalité, le problème de foncier, dans ses différents aspects (la rareté des sols, la hausse impressionnantes des prix fonciers, la spéculation foncière, etc.) est lié au contexte d'une croissance urbaine et d'un rythme d'urbanisation importants lesquels ont engendré une crise du logement et des hausses impressionnantes des prix immobiliers.

### **3.3 Charges foncière et validation des terrains de construction**

La notion de charge foncière apparait dans le bilan d'un promoteur qui comporte l'ensemble des coûts supportés pour réaliser l'immeuble constituant le produit fini.

Cette charge foncière exprimée en dinars par mètre intègre l'ensemble des coûts destinés à fabriquer un terrain « prêt à construire », soit la valeur du terrain nu libre en l'état à laquelle s'ajoutent divers postes (taxes et participation honoraire divers coût de mise en état et de viabilisation ...).

Au cœur de la vie d'un immeuble, il peut être recherché sur la part du terrain perspective et des constructions dans la valeur globale. Des sociétés d'investissement immobilières, cotées, qui impliquent dans le cadre de réévaluation, une ventilation de terrain et de constructions, ce qui a nécessité le rappel des critères usuels utilisés à une recherche des valeurs :

- La localisation de bien.
- Le classement au regard des règles d'urbanisme : permettant de détecter une éventuelle constructibilité résiduelle mais aussi une sur densité.

### **3.4 Enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers<sup>18</sup>**

La ville est le siège de mécanismes économiques complexes entre des mécanismes de marché, des règles de droit et des règles de gouvernance collective. On ne se trouve jamais en face de jeux purs de marché, mais bien devant des compétences d'acteurs qui ont pour support commun la disposition du terrain, du foncier, dont le prix n'est pas seulement fonction de l'offre et de la demande mais également des règles et des normes qui s'y appliquent : en

---

<sup>18</sup> Vincent Renard. Centre nationale de la recherche scientifique. Article : « les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers », novembre, 2003

milieu urbain, la valeur d'un terrain réside dans la valeur des droits qui y sont attachés d'usage de différentes natures, droit de construire, droit de vendre librement, etc.

On peut rêver d'un monde urbain dépourvu de toute règle, norme, sur les usages de terrain, mais on conçoit bien qu'un tel espace conduirait à des absurdités en termes d'organisation de l'espace, de desserte par les équipements, et bien sûr d'efficacité économique.

Le libre marché des terrains, par les mécanismes de monopole et la captation de rente, conduirait à une perte d'efficacité économique et dans un contexte d'ensemble de l'économie de marché, suggérerait une solution radicale, la nationalisation des terres.

Le marché foncier est en général subordonné au marché immobilier et non l'inverse. En effet, le prix d'un terrain dépend de l'usage de ce terrain, cet usage renvoie lui-même au marché des différents bien finals, logement bureau, etc. dont le terrain est le support.

On peut a priori considérer deux possibilités : ou bien le prix de sol est un coût de production qui détermine au même titre que d'autres coûts, le prix de vente final du bien produit, ou bien le prix de sol admissible dans une opération de construction dépend de prix de vente du bien produit, comme l'illustre le calcul à rebours du promoteur (c'est le raisonnement qui consiste à déduire le prix du foncier. Alors, il s'agit d'étudier la faisabilité d'un projet et que l'on dispose des couts de production et d'un prix maximum de vente de produit). C'est cette deuxième séquence qui est en général explicative du prix des sols.

En ce sens, c'est la hausse du prix des logements ou de tout autre bien final qui entraîne la hausse du prix des terrains et non l'inverse.

L'articulation entre le foncier et l'immobilier relève d'un mécanisme économique complexe, variable suivant les contextes et les acteurs concernés et il n'existe pas de réponse simple et générale à la question de savoir si le prix de la construction résulte (entre autres) du prix de terrain ou si c'est, à l'inverse, le niveau élevé de la demande (de logements, de bureaux, etc.) qui se répercute sur le prix de terrain. En dynamique sur le moyen et le long terme, c'est bien la demande pour le produit immobilier final qui est déterminant pour le marché foncier, par le mécanisme de compte à rebours.

Le promoteur détermine à partir des prix de marché des produits immobiliers le montant qui peut être consacré au terrain (à la charge foncière). Fondamentalement, au cours du cycle, ce mécanisme permet de décrire l'articulation entre les deux marchés, ainsi que les mécanismes de multiplicateur qui contribue à expliquer les évolutions spécifiques observées sur les marchés fonciers.

### 3.5 Evaluation du prix du terrain<sup>19</sup>

La méthode d'évaluation du sol demeure complexe, elle tient compte de la crise du logement et de la rareté du sol. Elle tient compte des facteurs locaux tels que le site, la surface, la forme de parcelle et la densité de l'environnement socio-économique.

Le sol est considéré comme un phénomène différent de la terre, en premier lieu, il est considéré comme un support, en second lieu, il est producteur. La valeur que lui attribue le marché est en rapport avec sa destination.

A la différence du sol agricole, producteur de végétaux, le sol est à travers les investissements, le support des infrastructures et des équipements.

A l'intérieur des réserves foncières, la valeur de référence des terrains, du sol, ne repose pas sur des critères objectifs, les prix résultent d'évaluations administratives effectuées par les services des domaines, ceux-ci sont consultés pour toute acquisition ou cession foncière, aussi bien au profit des communes que des tiers.

### 3.6 Constitution des réserves foncières

La constitution des réserves foncières était destinée à assurer la maîtrise de la croissance urbaine, afin de pouvoir choisir l'affectation des terrains d'assiettes, les pouvoirs publics devaient être propriétaires de ces terrains, il leur fallait donc acquérir ces terrains sans passer par la formule du marché, la loi de l'offre et de la demande.

L'objet des réserves financière était d'acquérir en vue de leur utilisation ultérieure, son intention de prévoir l'avenir, les choix des autorités ne devaient pas être compromis par une situation imprévue, les collectivités locales veulent garantir, à l'avance les terrains d'assiettes pour l'implantation des équipements, c'est la signification qui leur est donnée dans l'ensemble des pays où elle est appliquée : la France, le Canada et la Suède.

#### 3.6.1 Caractéristiques des réserves foncières en Algérie

##### A. Le caractère obligatoire :

Il s'agit pas d'une alternative ou d'un choix laissé à l'appréciation de la commune, il s'agit d'une obligation que les communes des pays se doivent de concrétiser, c'est une décision légale qui s'applique à l'ensemble du territoire national, aucune collectivité locale ne peut rejeter cette décision ou bien en différer l'application sous prétexte qu'elle n'en éprouve pas le besoin, les communes doivent en assurer la mise en œuvre, de manière progressive avec

<sup>19</sup>Amrane Mokhtar, « le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production », Mémoire de magister option : Urbanisme, Université de Mentouri, Constantine. , p. 287

leur propres moyens, selon leur besoin et leur spécificité. Cette décision s'applique à l'ensemble des communes qu'elle soit urbaine ou rurale, riche ou pauvre, petite ou grande.

L'ensemble des terrains publics ou privés, situés à l'intérieur de périmètre d'urbanisme sont intégrés dans les réserves foncières, quel que soit leur statut juridique. Les terrains relevant du domaine public classique, tels que les emprises des aéroports, les ports les rivages, les plages ne sont pas concernées par cette mesure. Les terrains qui font partie des réserves foncières sont les terrains agricoles situés en milieu urbain après l'accord des ministères de l'agriculture et de l'hydraulique. Les terrains dépendant du domaine de l'Etat y compris les biens dits vacants, les terrains appartenant aux collectivités locales, les terrains appartenant aux particuliers, à l'exclusion de ceux destinés à satisfaire les besoins familiaux et professionnels<sup>20</sup>.

### **B. Le monopole des transactions foncières : la règle de l'exclusivité :**

L'ensemble des terrains situés dans le périmètre urbain ne peuvent faire l'objet de transaction qu'au profit de la commune à l'exception des cas de succession prévus par l'article 6 de *l'ordonnance portant constitution des réserves foncières*<sup>21</sup>.

Toutes les opérations d'acquisition ou de cession se font par l'intermédiaire de la commune et à son seul profit, la commune détient le monopole des transactions foncières de milieu urbain, concernant les terrains privés et expropriés dans le cadre des réserves foncières, il est prévu d'une surface à bâtir pour l'ensembles de propriétaires de ces terrains.

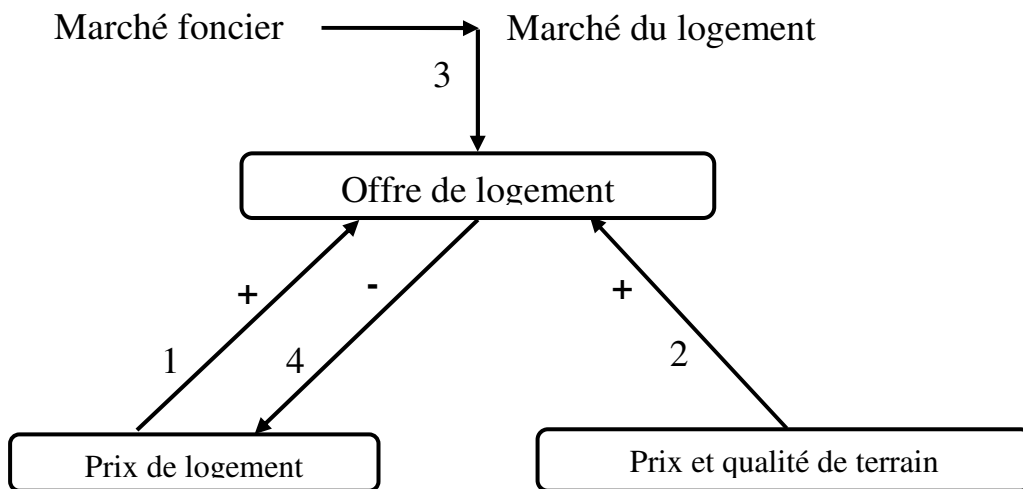
Chaque membre a le droit de posséder en toute propriété, en vue de satisfaire ses besoins familiaux une surface à bâtir, déterminée sur la base de 20 m<sup>2</sup> par personne appartenant à une même famille, d'autre part, chaque algérien a le droit d'acquérir un terrain à l'intérieur du périmètre urbain pour construire une maison d'habitation.

L'ordonnance portant constitution des réserves foncières prévoit un ensemble de condition en vue de leur concrétisation :

- L'institution de périmètre urbain.
- La viabilisation préalable des terrains d'assiette.
- La progression dans l'appropriation foncière.

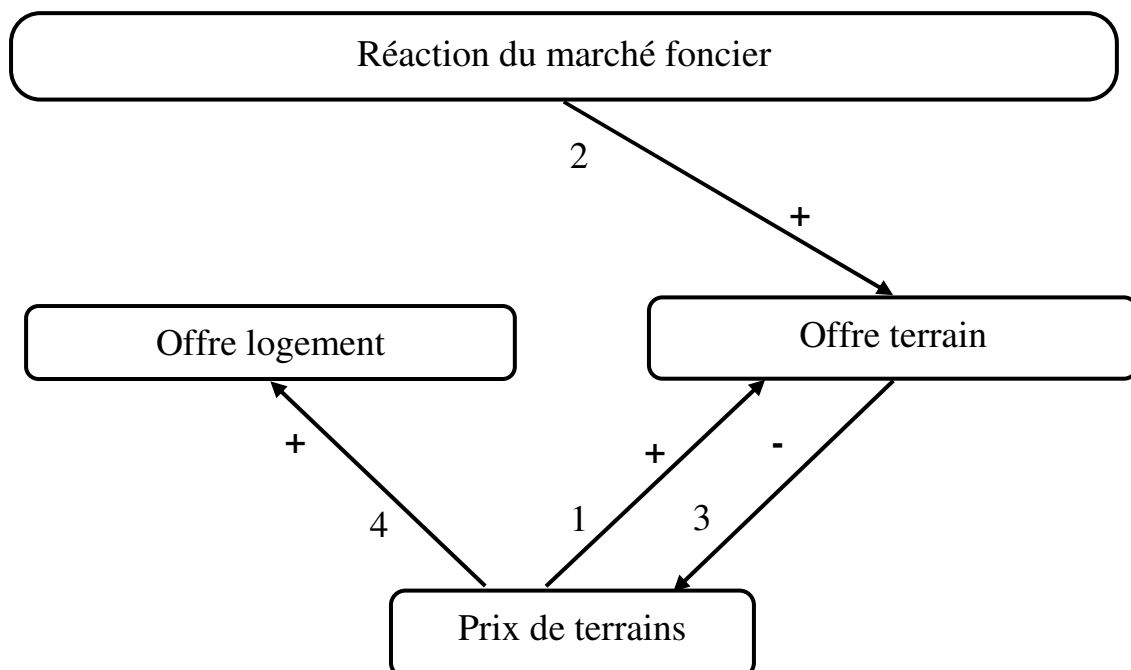
<sup>20</sup> Amrane Mokhtar, « le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production », Mémoire de magister option : Urbanisme, Université de Mentouri, Constantine. Page 278

<sup>21</sup> L'ordonnance n° 77-26 du 20 février 1974 stipule que « les réserves foncières communales sont constituées par les terrains de toute nature, propriété de l'Etat ou des particuliers inclus nécessairement dans périmètre d'urbanisation ».

**Figure 2 :** La relation entre le foncier et le prix de l'immobilier<sup>22</sup>.

**Source :** Philippe Thalmann, article : « marché immobilier, marché de travail et compétitivité de l'économie ». 5 Novembre 2013 Page 5.

- 1 La hausse du prix du logement encourage la construction.
- 2 La hausse de la disponibilité de terrains et la stabilisation de leur prix encourage l'offre de logement.
- 3 Des bâtiments administratifs pourraient être transformés en logement.
- 4 L'augmentation de l'offre de logement stabilise son prix.

**Figure 3 :** Offre de terrain répond à l'augmentation des prix.

**Source :** Philippe Thalmann, article : « marché immobilier, marché de travail et compétitivité de l'économie ». 5 Novembre 2013, Page 6.

<sup>22</sup>**Remarque :** la réponse de l'offre de terrains permet d'augmenter l'offre de logement et donc de modérer la hausse de son prix.

- 1 plus le prix des terrains est élevé plus les propriétaires fonciers les mettent à disposition des promoteurs.
- 2 L'agrandissement des zones à bâtir ou l'accroissement des droits à bâtir (densités autorisées) pourrait aussi augmenter l'offre de terrains.
- 3 La hausse de l'offre de terrains stabilise les prix des terrains au total, les vente de terrain augmentent et leur prix augmente moins que si l'offre de terrain n'avait pas répondu à l'augmentation de la demande.
- 4 Ceci favorise de logement.

## **Conclusion**

Le marché immobilier est une réalité complexe, il se situe à l'opposé du marché des valeurs mobilières qui a toujours été donnée comme l'exemple parfait de marché économique.

Le logement constitue un besoin vital pour chaque individu. Il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques gouvernementales et des populations ; et avec, le marché de l'immobilier qui connaît une évolution ascendante en termes de prix.

Afin d'assurer le bon fonctionnement et encourager le secteur immobilier sous tous les angles, entre autres : financier, foncier, technique et juridique..., une politique de l'habitat certainement nécessaire pour atteindre une régression du déficit de logement et permettre ainsi une nette amélioration des deux indicateurs : le taux d'occupation de logement (TOL) et le taux d'occupation de la population (TOP), mais aussi faciliter le retrait progressif de l'Etat, en laissant alors place aux banques et autres institutions nouvellement créées.

## Chapitre 2

# Financement de l'immobilier en Algérie

## Introduction

Locomotive du développement socio-économique et instrument de relance de l'économie de premier ordre, le secteur de l'habitat en Algérie prend une place majeure dans les enjeux socio-économiques. Avec son effet boule de neige, entraînant ainsi tous les autres secteurs de l'économie, il est considéré comme un secteur structurant et ensemblier.

Ajouter à cela le rôle social que joue une politique de l'habitat et ce en faveur des catégories défavorisées. L'accès au logement de cette catégorie relève des prérogatives de l'Etat et donc ce dernier se doit d'orienter sa politique de manière à ce qu'elle soit un instrument d'intégration sociale et de diffusion du progrès social.

Le financement du logement a toujours été une des préoccupations majeures de l'Etat. Il consiste en la mobilisation de fonds destinés soient à la construction du logement, à la promotion immobilière ou encore à l'accession au logement des différentes couches de la société.

Dans le présent chapitre nous allons aborder la question du financement de l'immobilier qui revêt une grande importance dans le contexte actuel de « crise de logement », tout en s'attardant sur les différentes politiques suivies et les réformes engagées en ce sens jusqu'au jour d'aujourd'hui

### **Section 01 : Politique de l'habitat en Algérie**

Après l'indépendance, le marché immobilier algérien a connu un seul intervenant en l'occurrence l'Etat.

Ce dernier détenait le monopole total en matière de financement du logement, ce qui a donné naissance à un sérieux disfonctionnement dans le secteur de l'habitat dont l'offre dérisoire est largement en deçà de la demande de la population qui ne cesse de croître.

Cet état de fait a conduit l'Etat algérien à mettre en place des nouvelles réformes qui permettent la résorption de la crise immobilière.<sup>23</sup>

Le marché immobilier en Algérie a évolué en deux périodes qui sont les suivantes :

- De 1967 à 1986 : cette période a été caractérisée par le monopole total de l'Etat sur le marché immobilier.
- Après 1986 : cette période se distingue particulièrement par l'ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, ainsi que par la création des

<sup>23</sup> D'après un rapport du Ministère de Planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat

institutions financières complémentaires et la mise en place des nouvelles réformes.

### 1.1 Monopole de l'Etat (de 1967 à 1986)

Dès l'indépendance et jusqu'à l'avènement de la loi bancaire de 19 août 1986, les pouvoirs publics détenaient le monopole du financement du secteur immobilier en Algérie en sa qualité « d'offreur unique » de logement.

Durant cette période, les paysages financier et bancaire algériens étaient constitués de trois catégories d'institutions présentées dans le tableau suivant<sup>24</sup>:

**Tableau 1** : Situation du secteur financier et bancaire en Algérie.

<b>1- Trésor public</b>	
<b>2- Institutions financières bancaires</b>	
A- Banque d'Algérie	
B- Banques primaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banque Nationale d'Algérie (BNA) ;</li> <li>• Banque Extérieure d'Algérie (BEA) ;</li> <li>• Crédit Populaire d'Algérie (CPA) ;</li> <li>• Banque de l'Agriculteur et du Développement Rural (BADR) ;</li> <li>• La Banque de Développement Local (BDL)</li> </ul>
<b>3- Les institutions financières non bancaires</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banque Algérienne de Développement (BAD) ;</li> <li>• Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) ;</li> <li>• Les compagnies d'assurance.</li> </ul>	

Noter la période allant de 1973 à 1989 se caractérisait par l'affectation de 25% du marché immobilier à la CNEP ceci en plus de sa vocation principale à savoir « la collecte de l'épargne ». Son rôle dans ce cadre était de financer des logements promotionnels. Quant aux logements sociaux, ils demeuraient du ressort du trésor public<sup>25</sup>.

### 1.2 Réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986)

Rappelons que la baisse régulière du prix du brut amorcée à la mie 1985 s'est brutalement accélérée en 1986. Le niveau des prix a atteint son plancher et a dévoilé les dysfonctionnements structurels de l'économie algérienne.

<sup>24</sup> OUDAH REBRAB Saliha, la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son désengagement, (en ligne) revue de l'enssea, n 05,2012

<sup>25</sup> Décret n°80-213 du 13-09-1980.

En effet, les carences profondes de l'économie administrée, masquées jusqu'alors par l'importance de la rente, sont apparues au grand jour.

La chute des prix du pétrole de 40% a réduit à néant les illusions du potentiel économique et financier algérien et a révélé, au contraire, la dépendance et la fragilité d'un système construit sur la seule performance du secteur des hydrocarbures.<sup>26</sup>

La contraction des ressources extérieures à partir de 1986 a eu donc pour effet la dégradation de la capacité financière du pays raison pour laquelle sont apparues d'importantes difficultés budgétaires de l'Etat et l'échec de sa politique en matière de financement du secteur de l'habitat.

Désormais l'intervention de l'Etat en tant qu'offreur unique du secteur de l'habitat n'est plus possible et il est temps de mettre en place des réformes d'ordre juridique et règlementaires nouvelles afin d'élargir le champ d'intervention à d'autres organismes publics et privés. Les réformes consistaient en la promulgation de lois et décrets :

### **1.2.1 Loi 86-04 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière**

La loi 86/07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04 mars 1986, avait pour but d'agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat, encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction de logement opérationnels afin de répondre à la demande croissante et faire participer les citoyens au financement de logement par la mobilisation de leurs épargnes.

Cependant, cette loi n'a pas connu un grand succès dans le domaine de l'habitat dès lors que des contraintes exogènes réduisaient sensiblement son application notamment :

- La limitation du crédit à 50% du cout d'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires ;
- Les logements construits n'étaient pas accessibles à cause de leurs prix très élevés ;
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur.

### **1.2.2 Loi bancaire du 19 août 1986**

La loi du 19 août 1986 a été promulguée pour déterminer le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon cette loi ces derniers sont définis comme étant «... des entreprises publiques dotées de la personnalité morale et de

<sup>26</sup> Benderra, Omar. « Économie Algérienne 1986-1998: Les réseaux aux commandes de l'État » *Extrait de la Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb, sous la Direction de Jocelyne Cesari. Paris: Maisonneuve et Larose, 2002.*

l'autonomie financière et qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque... »<sup>27</sup>.

Cette loi fait la distinction entre les établissements de crédit en les classant en deux catégories :

- Etablissements de crédit à vocation universelle qui sont les Banques, qui collectent auprès de tiers, des fonds en dépôts et accordent du crédit quelle qu'en soient la durée et la forme.
- Etablissements de crédit spécialisé qui ne collectent que les catégories de ressources et n'octroient que les catégories de crédits relevant de son objet<sup>28</sup> (cas de la CNEP).

### **1.2.3 Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit**

Selon les articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la spéculation des banques et établissements financiers est levée, ce qui a engendré la diversification des produits des banques en introduisant le crédit immobilier aux particuliers.

Cette action fait partie des réformes engagées par les pouvoirs publics pour faire face à la crise de logement.

### **1.2.4 Décret législatif 93-03 relatif à la promotion immobilière**

L'échec que la loi 86-07 a connu, poussait les pouvoirs publics à éditer un nouveau texte réglementaire qui est le décret législatif 93-03 relatif à la promotion immobilière. Ce dernier a pour objet de déterminer le cadre général relatif à l'activité immobilière.

Son deuxième article a défini l'activité immobilière comme étant : « l'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter les activités professionnelles, industrielles ou commerciales ».

Selon son troisième article, l'activité de la promotion immobilière est une activité économique régie par le code de commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut d'un commerçant à l'exclusion de ceux qui réalisent les opérations de cette activité pour la satisfaction de leurs besoins propres ou ceux de leurs adhérents.

<sup>27</sup> Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986.

<sup>28</sup> Selon l'article 18 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986.

### **1.2.5 Loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière**

La loi n°11-04 relatif à l'activité de promotion immobilière fut promulguée le 17 février 2011 dont le but principal est de protéger à la fois les droits de promoteur et de consommateur. Cette loi fixe les conditions auxquelles doivent répondre les projets relatifs à l'activité de promotion immobilière, et définit le statut du promoteur, les avantages et les aides spécifiques à ce type d'activité.

Parmi les nouveautés introduites par cette loi, l'exigence d'un agrément pour pouvoir exercer en qualité de promoteur immobilier, tout en accordant aux actuels promoteurs immobiliers un délai de 18 mois pour se mettre en conformité avec cette nouvelle disposition. En outre, le promoteur immobilier est tenu de souscrire au fonds de garantie et de caution mutuelle en vue du remboursement éventuel des paiements effectués par les acquéreurs, de l'achèvement des travaux, et d'assurer la plus large couverture des engagements professionnels et techniques.

Il faut noter que cette loi a interdit la création de coopératives immobilières sous formes d'associations dans lesquelles s'organisent les citoyens pour bénéficier d'assiettes financières destinées à la construction de logements.

### **Section 02 : Nouveau dispositif de financement du logement**

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

Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir ; La Caisse Nationale du Logement, le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, la Société de Garantie du Crédit Immobilier, la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique et enfin la Société de Refinancement Hypothécaire.

Après la création de ces institutions et donc la sécurisation du secteur de l'immobilier, les banques commerciales avaient consenti à financer la production des logements et de ce fait l'implication des banques dans le financement de l'habitat commençait à se concrétiser.<sup>29</sup>

<sup>29</sup>Loger les pauvres dans les villes africains, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010.

## **2.1 Institutions chargées de la solvabilité de la demande**

Ces institutions ont pour missions principales de rendre solvable la clientèle et donc minimiser les risques par la sécurisation des fonds.

### **2.1.1 Caisse Nationale du Logement « CNL »**

#### **2.1.1.1 Présentation de la CNL**

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), créée par le décret législatif n°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994. Elle est placée sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

#### **2.1.1.2 Ses missions**

La CNL a pour missions principales :

- De gérer les aides et contributions de l'Etat dans le secteur de l'habitat, surtout en matière de promotion du logement à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;
- De promouvoir toutes formes de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social par la recherche et la mobilisation de ressources autres que budgétaires.

#### **2.1.1.3 Ses interventions**

Dans le cadre des missions qui lui sont confiées, la CNL gère l'ensemble du système d'aides à la pierre et d'aides à la personne dans le domaine du logement.

Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :

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

#### **A. Aide à l'Accession à la Propriété (AAP)**

L'Aide de l'Etat à l'Accession à la Propriété est régie par l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002. Elle est destinée aux citoyens

à revenus intermédiaires, désireux d'acquérir un logement neuf, ou de construire un logement à usage familial.

L'Aide de l'Etat à l'Accession à la Propriété est une aide financière non remboursable. Elle est octroyée :

- Soit dans le cadre des programmes de logements sociaux participatifs (LSP).
- Soit dans le cadre d'un crédit immobilier.<sup>30</sup>

#### a) Montant de l'aide

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

**Tableau 2 :** Niveau de l'aide selon le revenu du bénéficiaire.

<i>CATEGORIES</i>	<i>REVENUS</i>	<i>MONTANT DE L'AAP</i>
I	Inférieur ou égal à 20.000 DA (c'est-à-dire inférieur ou égal à 2.5 fois le SNMG(1))	500.000 DA
II	Supérieur à 20.000 DA et inférieur ou égal à 32.000 DA (supérieur à 2.5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG)	450.000 DA
III	Supérieur à 32.000 DA et inférieur ou égal à 40.000 DA (Supérieur à 4 fois le SNMG sans dépasser 5 fois le SNMG)	400.000 DA

Source : Arrêté interministériel du 09 avril 2002.

#### b) Les postulants éligibles à cette aide

L'AAP<sup>31</sup> est réservée aux postulants :

- n'ayant pas déjà bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou d'une aide de l'Etat destinée au logement ;
- ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- justifiant d'un revenu mensuel inférieur ou égal à cinq (05) fois le SNMG<sup>32</sup> ;
- désireux d'acquérir, ou de construire, un logement dont le prix d'acquisition, ou le coût de réalisation, ne dépasse pas quatre (04) fois le montant maximum de l'aide financière, soit actuellement 2.000.000 DA (arrêté interministériel du 09 avril 2002).

<sup>30</sup> Safar-Zitoun, Madani, « État Providence et politique du logement en Algérie » *Revue Tiers Monde* 2 (2012): p89-106.

<sup>31</sup> AAP : association des avocats de province.

<sup>32</sup> SNMG : Salaire National Minimum Garanti. Il est actuellement de l'ordre de 18.000 DA.

## **B) Conventions CNL – Banques**

Pour faciliter la procédure de l'AAP et de la développer de mieux en mieux, de nombreuses conventions ont été signées entre la CNL et les banques. Ces conventions, ayant précisé le rôle et responsabilité de chacun des deux organismes, avaient abouti à la création du *guichet unique*. Ce dernier, consiste en la mise à disposition à toute personne désireuse d'acquérir un logement neuf, un interlocuteur unique qui lui facilitera la procédure de l'acquisition d'un logement neuf<sup>33</sup>.

### **2.1.2 Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière «FGCMPI»**

#### **2.1.2.1 Présentation du FGCMPI**

La création du FGCMPI était prévue, tout d'abord, dans la loi sur l'activité immobilière (93-03) du 1er mars 1993, mais elle a été créée par décret n° 97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme spécialisé, placé sous tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la commande, par les futurs acquéreurs de logements (ou immeubles à usage autre que d'habitation) dans le cadre d'une vente sur plans<sup>34</sup>.

#### **2.1.2.2 La Garantie**

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

Elle a été instaurée par l'article 11 du décret législatif n°93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière.

Le Fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances versées par lui, après la réalisation d'un des événements suivants :

A- Si le promoteur est une personne physique :

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par ses héritiers ;

<sup>33</sup> En 1998 la CNL a signé avec les banques une convention de 32 milliard de Dinars, dont 22.4 milliards était consommés en 2003, source : CNEP-NEWS, « numéro spécial » mars 2004

<sup>34</sup>. Article 11, alinéa 1 de la loi 93-03 sur l'activité immobilière : « Pour les opérations de vente sur plans, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du Fonds de garantie et de caution mutuelle prévu par la législation en vigueur »

- La disparition, constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée par une autorité judiciaire ou une autorité administrative compétente en la matière ;
- L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire.

B- Si le promoteur est une personne morale :

- La faillite de l'entreprise.
- La liquidation de l'entreprise pour une raison que ce soit (judiciaire ou par anticipation).
- La banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux.
- L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire.

### **2.1.2.3 L'adhésion**

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière, peut adhérer au fonds. A l'inverse de la garantie, qui est obligatoire, l'adhésion au FGCMPI est volontaire. Cette adhésion offre cependant au promoteur le caractère de mutualiste et de bénéficiaire d'avantages multiples.

### **2.1.2.4 L'acquéreur**

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec, en annexe, l'attestation de Garantie du FGCMPI.

L'intérêt du fonds est principalement de sécuriser l'acquéreur, dans le cas de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

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

## **2.1.3 Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »**

### **2.1.3.1 Présentation de la SGCI**

La SGCI est une entreprise publique économique (EPE), société par actions (SPA) de droit privé, créée le 05 octobre 1997 dans le cadre global de restructuration du secteur financier,

avec un capital de 1.000.000.000 DA. Ses actionnaires sont : (BNA) la banque nationale d'Algérie (BEA) la banque extérieure d'Algérie, (CPA) crédit populaire d'Algérie, (BADR) la banque de l'agriculture et du développement rural, (CNEP) caisse nationale d'épargne et de prévoyance, et les compagnies d'assurance publiques (SAA),( CAAR) compagnie algérienne d'assurance et de réassurance, (CCR)compagnie centrale de réassurance et (CAAT) compagnie algérienne des assurances<sup>35</sup>.

### 2.1.3.2 Objectifs de la SGCI

La SGCI a pour finalité de garantir les crédits immobiliers distribués pas les banques aux particuliers. Cependant, en plus de sa tâche de fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières prêteuses, au titre d'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation, elle a d'autres objectifs qui sont essentiellement :

- Gérer de manière autonome le Fonds de garantie constitué des apports des établissements financiers ;
- Contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux avec faculté de substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances.
- Traiter toutes les opérations de crédits aux promoteurs immobiliers et plus généralement toutes les opérations financières immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet ou susceptibles d'en faciliter le développement ou la réalisation.

### 2.1.3.3 Produits de la SGCI

Afin de permettre aux banques et établissements financiers intervenant dans le financement de l'immobilier, de se protéger contre les risques cités précédemment, et plus particulièrement contre l'insolvabilité de l'emprunteur, définitive ou momentanée, la SGCI fournit sa garantie aux banques.

Cette garantie est une *assurance-crédit* qui couvre l'insolvabilité temporaire ou définitive de l'emprunteur mais aussi l'invalidité définitive de ce dernier ou l'assurance décès.

---

<sup>35</sup> Note d'instruction N°06/2012du 1/07/2012 Assurance des crédits hypothécaires aux particuliers contre le risque « Insolvabilité ».

### 2.1.3.4 Convention SGCI – Banques

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

Les conditions d'octroi de cette garantie sont principalement :

- La prise de l'hypothèque par la banque comme garantie ;
- L'apport personnel de l'acquéreur doit être d'au moins 20% du coût global du logement ;
- Le montant de crédit ne doit pas dépasser 80% du prix du logement ou de la construction et est plafonné à 5 millions de DA ;
- La capacité réelle d'endettement de l'acquéreur doit être d'au moins 30% pour lui permettre le remboursement des échéances ;
- Le paiement d'une prime d'assurance unique lors de la mobilisation du crédit par l'emprunteur<sup>36</sup> ;

### 2.1.4 Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique «SATIM»

#### 2.1.4.1 Présentation de la SATIM

La SATIM est une filiale des principales banques commerciales algériennes qui fut créée en 1995. Elle a le statut d'une SPA avec un capital de 267.000.000 DA. Ses actionnaires sont : la BNA, la BADR, la BEA, la CNEP, la BDL, la CNMA<sup>37</sup> et AL BARAKA.

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

- La Centrale des Risques des Ménages ;
- Les transactions se rapportant à la Monétique ;
- La commande des chèques.

Cependant, jusqu'au jour d'aujourd'hui, rien de cela n'est applicable sur le plan pratique et l'intervention de la SATIM se limite à l'élaboration des cartes de retrait et à la gestion des distributeurs automatiques de billets (DAB) sur l'ensemble du territoire national<sup>38</sup>.

<sup>36</sup> L'article 17 de l'instruction 74-94 de la banque d'Algérie.

<sup>37</sup> CNMA : Caisse Nationale de Mutualiste Agricole.

<sup>38</sup> [https://www.satim-dz.com/?to=detail&id\\_cat=23&id\\_article=29](https://www.satim-dz.com/?to=detail&id_cat=23&id_article=29), le 05 janvier 2018.

#### 2.1.4.2 Missions de la SATIM

Donc, les missions de la SATIM peuvent se résumer en ce qui suit :

- La modernisation des technologies bancaires.
- Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire.
- La modernisation et la normalisation des instruments de paiement.
- La promotion des traitements interbancaires.

La réalisation des grands projets qui découlent des attributs de la SATIM s'effectue en coordination avec les banques dans le cadre d'une mutualisation de leurs investissements.

#### 2.1.4.3 Activités de la SATIM

Outre la mise en place d'une solution monétique interbancaire qui est officiellement opérationnelle depuis Octobre 1997 et la fabrication, la promotion et la normalisation du chèque, apparait la centrale des risques des ménages.

Le crédit immobilier est devenu maintenant, un produit proposé par pratiquement toutes les banques et donc il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès de plusieurs banques ce qui lui posera inévitablement un risque de surendettement.

Pour maîtriser ce risque, la centrale des risques des ménages a été créée<sup>39</sup>

##### **A. Création de la centrale des risques des ménages**

Dans ce cadre, la SATIM met à la disposition des banques adhérentes une base de données accessible à distance pour la consultation d'une centrale des risques des ménages qui permet d'éviter qu'un emprunteur puisse bénéficier auprès de plusieurs banques à la foi, de crédits qui dépassent sa capacité de remboursement. Ainsi, cette centrale des ménages met à la disposition de tout adhérent (banque) un vivier d'informations relatives aux clients ayants déjà contractés des prêts financiers auprès des autres banques. L'interrogation par les adhérents de cette base de données qui reste en perpétuelle « mise à jour » constitue une opération préalable à tout octroi de prêts en direction des ménages.

Cette centrale fut alimentée pour commencer par les données de la CNEP-Banque et sa consultation permet d'avoir une idée globale sur le demandeur du crédit, ces informations sont :

- Le nombre et le montant total des crédits immobiliers ou à la consommation dont il a bénéficié.
- Le montant mensuel cumulé des échéances des crédits qu'il a contractés.

<sup>39</sup> [https://www.satim-dz.com/?to=detail&id\\_cat=23&id\\_article=27](https://www.satim-dz.com/?to=detail&id_cat=23&id_article=27), le 05 janvier 2018.

- Les crédits connaissant un ou des retards de paiement.
- Ses impayés et ses règlements normaux de ses crédits.

### **B. Convention SATIM - Banques**

Les banques ont signé avec la SATIM une convention relative à la consultation de la centrale des risques des ménages. Ajouter à cette convention, une Charte Interbancaire est en cours d'élaboration. Cette Charte sur l'utilisation de la centrale des risques sera présentée aux dirigeants des banques pour approbations.

Dans cette Charte, pour un fonctionnement efficace de la centrale des risques des ménages, tout organisme de crédit doit y adhérer et y apporter des mises à jour des données sur l'ensemble des opérations de crédit (les crédits accordés, les impayés, les remboursements anticipés,...)<sup>40</sup>

## **2.2 Institution chargée du refinancement hypothécaire**

### **2.2.1 Présentation de la Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »<sup>41</sup>**

La SRH est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie, c'est une société par action (SPA), avec un capital de 3.290.000.000 DA. Elle a été créée le 29 Novembre 1997 dans le cadre du nouveau schéma de financement du logement.

Ses actionnaires sont : Le Trésor Public, les banques (CPA, CNEP, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA).

### **2.2.2 Missions de la SRH**

Les missions principales de la SRH sont :

- Assurer le refinancement des banques et établissements financiers qui ont consenti des prêts au logement ;
- Participer au développement du marché hypothécaire ;
- Contribuer dans le développement de l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'état en matière de financement ;
- Développer le marché financier en émettant des valeurs mobilières ;

Pour ce faire, la SRH intervient sur deux marchés distincts :

- Sur le marché hypothécaire, qui est le marché primaire, où la SRH joue le rôle d'une banque centrale des banques en matière des créances immobilières.

<sup>40</sup> [https://www.satim-dz.com/?to=detail-actualite&id\\_actualite=11](https://www.satim-dz.com/?to=detail-actualite&id_actualite=11), le 05 janvier 2018.

<sup>41</sup> <http://srh-dz.org/?p=presentation&lang=fr&var=1> le 6 janvier 2018.

- Sur le marché secondaire, où elle émet des titres garantis par des créances hypothécaires pour drainer une épargne longue et à moindre coût. C'est cette épargne qui sera utilisée pour le financement du secteur de l'habitat.<sup>42</sup>

### 2.2.3 Convention SRH – Banques

La convention entre ces deux institutions stipule que la SRH refinance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre de l'acquisition de logements neufs.

L'opération de refinancement consiste en l'octroi par la SRH aux banques de nouveaux crédits. Ces derniers seront remboursés (principal + intérêts) mensuellement par les banques suivant un échéancier avec une période de différé de deux (2) mois. Cependant, les conditions de refinancement restent très élevées et elles constituent donc un frein au développement de l'activité immobilière. Les banques à cause de ces conditions peu commodes préfèrent ne pas investir dans ce secteur et d'orienter leurs activités vers un autre secteur plus sûr.<sup>43</sup>

## 2.3 Initiation des banques dans le financement de l'immobilier

Malgré les deux lois : de 1986 (loi bancaire) et la loi 90-10 (sur la monnaie et le crédit), les banques sont restées réticentes à l'égard du financement hypothécaire. Mais les réformes institutionnelles ont permis à certaines banques de participer à certains programmes de financement du logement et des ménages.

Parmi les premières banques ayant lancé des produits immobiliers figure le CPA qui avait mis en place, depuis le début 1999, le financement du logement via la promotion immobilière et le financement des ménages par les crédits à l'accession et à la construction.<sup>44</sup> Aussi la BDL avait essayé, depuis septembre 1999, de développer le crédit immobilier aux particuliers pour l'achat d'un logement neuf ou la réalisation, réhabilitation ou encore aménagement d'une construction individuelle.

Maintenant, la majorité des banques commerciales participent à des degrés différents dans le financement de l'immobilier et ce grâce aux réformes engagées dans ce domaine.

### 2.3.1 Participation des banques dans le financement de l'habitat<sup>45</sup>

Les dernières cinq années ont vu de nombreuses banques s'initier aux crédits immobiliers à commencer par la Banque de Développement Locale (BDL), qui a commencé à proposer le

<sup>42</sup> <http://srh-dz.org/?p=missions&lang=fr&var=3> consulte le 6 janvier 2018

<sup>43</sup> <http://srh-dz.org/?p=convention%20&lang=fr&var=7> consulte 6 janvier 2018

<sup>44</sup> Lettre commune (document interne) du CPA N° 01/ 2014

<sup>45</sup> Bougaoua samir, « la gestion des crédits immobiliers », école supérieurs banque 2015 2016 p26.

crédit immobilier aux particuliers en Septembre 1999, puis ceci s'est généralisé à l'ensemble des autres banques.

En 2002, la BDL a octroyé 4 409 prêts immobiliers pour un montant total de 3 208 811 000 DA tandis que la CNEP à financer 6 764 prêts immobiliers pour un montant total de 3 581 170 000 DA. Le CPA aussi prend une place importante dans le financement de l'habitat alors que les autres banques ne sont pas encore vraiment investies d'une manière efficiente dans ce secteur.

Selon l'Association des Banques et Etablissements Financiers (ABEF), les engagements en portefeuille des banques publiques s'élevaient déjà à la fin 2000, à 267 milliards de dinars dont 222 milliards de DA pour le financement de l'offre et le reste, soit 45 milliards, pour le financement de la demande.

Aussi, depuis 1998, six banques publiques interviennent dans le financement consortial avec la CNEP-Banque pour le logement social, à travers une convention passée avec la Caisse Nationale du Logement (CNL), pour un montant de 32 milliards de DA, dont 22,4 milliards mobilisés.

### **2.3.2 Problèmes rencontrés par les banques<sup>46</sup>**

Les mesures incitatives de l'Etat dans le domaine du logement ont abouti à des résultats positifs. Toutefois, le marché immobilier en Algérie, en dépit du nouveau dispositif de financement du logement, est resté déstructuré et désorganisé à cause de contraintes multiples qui empêchent la bonne prise de risque par les banques.

Ces contraintes rencontrées par les banques sont :

- Un marché foncier déstructuré dû à la multiplicité des intervenants dans la gestion Foncière ;
- Le manque de coordination et d'information dans ce secteur ;
- Dans la plupart des cas, les promoteurs ne disposent pas des titres de propriétés des terrains d'implantation de leurs programmes ;
- Les délais très longs dans le recueil des hypothèques et dans la réalisation des logements ;
- La hausse des prix du logement dû aux coûts de construction trop élevés ;
- La diminution de la capacité d'endettement des ménages ;

---

<sup>46</sup> Idem, p27.

- La médiocrité de la qualité et le non-respect des normes de constructions vérifiés lors du terrible tremblement de terre du 21 Mai dernier ;
- Le manque de ressources longues qui aurait permis la prise d'engagements longs et colossaux.

L'implication des banques dans le financement du secteur de l'habitat doit être plus efficace et d'une proportion plus intéressante. Pour ce fait, il est indispensable d'éliminer les barrières juridiques et organisationnelles (énumérées plus haut) qui entravent le bon déroulement des procédures d'octroi des crédits immobiliers, moyen de financement du logement le plus utilisé ces dernières années.

### **Section 03 : Crédits immobiliers**

Dans le but de financer le parc logement, il y a lieu de présenter le crédit hypothécaire qui s'occupe de ce problème et en présentant par ailleurs, le crédit et ses caractéristiques, les différents types, la constitution de dossier, et les étapes de traitement d'un dossier.

#### **3.1 Crédit immobilier aux particuliers**

##### **3.1.1 Définition du crédit bancaire**

En Algérie le crédit est défini comme suit : « Tout acte onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie. »<sup>47</sup>

En effet, la banque ne doit pas laisser les dépôts gelés dans ses caisses. Elle doit les utiliser sous forme des crédits à ses emprunteurs moyennant l'engagement pris par ces derniers de payer les intérêts convenus, majorés d'une somme équivalente au montant de crédit accordé.

##### **3.1.2 Définition d'un particulier**

On entend par particulier tout individu, c'est-à-dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de Ménage représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte.<sup>48</sup>

<sup>47</sup> L'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, article 68 ;

<sup>48</sup> Aiouaz asma, Diplôme d'étude supérieurs de banque, « montage de dossiers de crédit », 2012 2013, page 64.

### 3.1.3 Définition du crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier au particulier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier.

C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat d'un terrain, la construction d'une habitation ou l'achat d'une habitation.<sup>49</sup>

### 3.1.4 Accession à la propriété immobilière

Elle prend l'une des trois (03) formes suivantes :

- Logement neuf ;
- Habitat ancien ;
- Construction d'une maison individuelle.

#### 3.1.4.1. Logement neuf (avec ou sans l'aide d'accès à la propriété)

Le logement neuf est également appelé « logement promotionnel », il s'agit d'un sous ensemble de la promotion immobilière qui se définit par la réalisation ou la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou pour des besoins propres. Le logement neuf est un logement acheté sur le marché primaire.<sup>50</sup>

On peut distinguer deux catégories :

##### 3.1.4.1.1 Vente sur plan<sup>51</sup>

« Le contrat de vente sur plans d'un immeuble ou fraction d'immeuble à construire ou en cours de construction est le contrat qui emporte et consacre le transfert, au souscripteur, des droits sur le sol et de la propriété des constructions au fur et à mesure de leur réalisation par le promoteur immobilier, en contrepartie le souscripteur est tenu d'en payer le prix au fur et à mesure de l'avancement des travaux. »

Il convient de noter que le modèle de contrat de vente sur plans défini par **le décret exécutif n°94-58 du 07mars1994**, dont les signataires étaient le promoteur, l'acquéreur et la

<sup>49</sup> CHEHRIT Kamal, dictionnaire des termes : de la banque, finance, bourse, et de l'impôt-fiscalité, 2<sup>ème</sup> édition, Alger 2006 pp. 18.

<sup>50</sup> Le crédit immobilier aux particuliers, documentation interne fournie par la CNEP ;

<sup>51</sup> La loi 11-04 du 17/02/2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, article 28

banque, est remplacé par le modèle défini par le **décret exécutif n°13-431 du 18 décembre 2013** (le contrat de vente sur plans est signé uniquement par le promoteur et l'acquéreur).

### 3.1.4.1.2 Vente finie (logement neuf fini)

C'est un crédit destiné à l'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur. Il existe plusieurs types de logements neufs finis, on peut citer à titre d'exemple :

#### A. Logement Promotionnel Aidé (LPA)

Cette forme de logement avec un taux d'intérêt bonifié (**1%**) est destinée à des postulants éligibles à l'aide frontale.<sup>52</sup>

##### a) Les niveaux de l'aide frontale :

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

- **700 000,00 DA** lorsque le revenu est supérieur à une (1) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à (4) fois le salaire national minimum garanti (supérieur à 18 000,00 DA et inférieur ou égal à 72 000,00 DA) ;
- **400 000,00 DA** lorsque le revenu est supérieur à quatre(4) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à (06) fois le salaire national minimum garanti (supérieur à 72 000,00 DA et inférieur ou égal à 108 000,00 DA).<sup>53</sup>

##### b) Conditions d'octroi de l'aide

Ne peut prétendre au bénéfice de l'aide frontale de l'Etat la personne qui :

- Possède en toute propriété un bien immobilier à usage d'habitation ;
- Est propriétaire d'un lot de terrain à bâtir sauf si celui-ci est destiné à recevoir la construction objet de l'aide frontale de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural ;
- A bénéficié d'un logement public locatif, d'un logement acquis dans le cadre de la location -vente, d'un logement social participatif ou d'une aide publique dans le cadre de l'achat, de la construction ou de l'aménagement d'un terrain.

#### B. Logement promotionnel public LPP

C'est une nouvelle formule de logement qui est destinée au citoyen (ou au ménage) dont le revenu se situe entre 108 000,00 DA et 216 000,00 DA, le bénéficiaire sera éligible au crédit bonifié à **3%** et bénéficiera des abattements sur l'assiette de terrain. Les logements LPP sont

<sup>52</sup> Article 2 Décret exécutif n° 10-235 du 5 octobre 2010

<sup>53</sup> Le crédit immobilier aux particuliers, documentation interne fournie par la CNEP ;

réalisés par L'ENPI<sup>54</sup> (ex EPLF<sup>55</sup>). L'acquisition de ces logements n'est pas une vente sur plans.<sup>56</sup>

### 3.1.4.2 Habitat ancien <sup>57</sup>

Est considéré comme habitat ancien, tout habitat ayant déjà fait l'objet d'une première mutation quel que soit son âge (vente, donation, succession). C'est un logement acheté sur le marché secondaire.

### 3.1.4.3 Construction d'une maison individuelle

C'est un propriétaire qui assure l'exécution des travaux, et on distingue trois catégories :

- Construction ;
- Extension /surélévation : crédit pour agrandissement d'un bien immobilier ; ajout de pièces ou d'étages ;
- Aménagement : crédit pour l'amélioration ou la rénovation.

## 3.2 Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers en Algérie

La CNEP banque est la première banque qui a réagi au financement de l'habitat, par l'offre d'une gamme diversifiée de crédits aux particuliers et elle occupe une part très importante dans le domaine, c'est la banque de l'habitat. Mais toutes les banques, publiques ou privées, peuvent proposer un crédit immobilier. Elles passent des partenariats avec des compagnies d'assurance, publiques ou privées, algériennes, afin de proposer en même temps le prêt et l'assurance emprunteur<sup>58</sup>. Ce type de crédit présente des caractéristiques selon les conditions d'éligibilité et la réglementation en vigueur.

### 3.2.1 Solvabilité

Pour bénéficier d'un crédit immobilier, il faut avoir des revenus suffisants, permanents et réguliers. Si l'emprunteur n'est pas assez solvable, il peut demander l'aide d'un Co-emprunteur, ou une caution solidaire (uniquement familiale)<sup>59</sup>.

<sup>54</sup> Entreprise Nationale de Promotion immobilière ;

<sup>55</sup> Entreprise de Promotion du Logement Familial.

<sup>56</sup> Art 2, 6 et 8 du décret exécutif 14-203 du 15/07/2014 fixant les conditions et modalités d'acquisition du LPP

<sup>57</sup> MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 350 ;

<sup>58</sup>-KILINDO Mwajuma, mémoire de master, le financement bancaire au service de l'immobilier, cas de la CNEP banque, école supérieure de gestion de paris, HIMI, 2015.p 43 ;

<sup>59</sup>La caution, quand elle est « solidaire », est engagée au même titre que l'emprunteur principal. La banque peut s'adresser directement à elle pour le remboursement du prêt même si l'emprunteur principal n'est pas défaillant.

### 3.2.2 Durée du crédit

Les crédits immobiliers ont une durée bien déterminée qui peut être imposée par l'établissement prêteur suivant la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité au marché hypothécaire. Cette durée se situe généralement dans une certaine fourchette<sup>60</sup> et elle est fonction des capacités de remboursement de l'emprunteur.

### 3.2.3 Quotité de financement

La quotité de financement varie selon les paramètres suivants<sup>61</sup> :

- le revenu du postulant et sa capacité de remboursement ;
- le type de crédit sollicité ;
- l'âge du postulant<sup>62</sup> ;
- le montant sollicité par le client ;
- la durée du crédit (suivant l'âge du postulant) ;
- le coût du projet ;
- le montant des intérêts cumulés.

### 3.2.4 Capacité de remboursement

La capacité de remboursement du postulant correspond au montant maximal de la mensualité (capital, intérêt et assurance). Il est d'usage que la mensualité ne doit pas dépasser en moyenne 30 à 40% du revenu Global Net Mensuel (RGNM)<sup>63</sup>.

Mais, dès fois, des proportions peuvent être augmentées selon le revenu mensuel net, comme nous montre le tableau suivant.

**Tableau 3** : Capacité de remboursement des postulants aux crédits immobiliers.

Si le revenu mensuel net est	Salariées	Commerçants, artisans professions libérales
Inferieur ou égale à 02 fois le SNMG	30%	40%
Supérieur à 02 fois, et inferieur ou égale à 04 fois le SNMG	40%	45%
Supérieur à 04 fois et inferieur ou égale à 08 fois le SNMG	50%	55%
Supérieur à 08 fois le SNMG	55%	60%

Source : Décision réglementaire interne de la CNEP banque

<sup>60</sup>Cette fourchette est entre 15 et 40 ans.

<sup>61</sup>Montant maximum de l'emprunt : 90%. L'emprunteur doit apporter les 10% complémentaires.

<sup>62</sup>La limite d'âge est augmentée à 75 ans au lieu de 70 ans auparavant.

<sup>63</sup>SNMG : Salaire National Minimum de Garantie, il est fixé à 18000 DA à partir du 01 /01/2012.

L'appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de crédit est très importante afin d'assurer une bonne issue au crédit octroyé. Car tous ont besoin d'un minimum pour vivre ; un emprunteur payera d'abord ses dettes envers sa famille plutôt qu'envers sa banque.

### 3.2.5 Taux d'intérêt

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

#### A. Taux d'intérêt fixe

Dans le prêt à taux fixe, le taux d'intérêt ne variera pas durant la période de crédit et l'échéancier de remboursement est connu d'avance.

Le taux est fixe, laissé à la liberté de la banque ou de l'établissement financier, mais ne doit pas dépasser un « taux excessif » défini et mis à jour par la Banque d'Algérie. Actuellement, il est entre 6,25% et 7,5%.<sup>64</sup>

Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

Toutefois, ce type de taux oblige le banquier, quel que soit l'évolution prévisible du taux d'intérêt, à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt, ce qui peut bien engendrer, le cas d'une éventuelle augmentation des taux d'intérêts, un manque à gagner. De même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas bénéficier d'une quelconque baisse du taux d'intérêt.

Les épargnants qui ont un livret d'épargne logement ou un compte à terme dans la banque bénéficient de conditions de taux plus favorables<sup>65</sup>.

#### B. Le taux d'intérêt variable ou révisable

C'est un taux d'intérêt du prêt susceptible de varier pendant la durée du prêt, à la hausse comme à la baisse, en fonction des variations de la situation économique et financière du moment. Ce qui rend impossible de calculer le coût total du crédit.

La variation du taux est répercutée sur le montant de la mensualité, sur la durée du prêt, parfois sur les deux à la fois.

La banque doit établir, à titre indicatif, des simulations sur les variations de taux (à la hausse et à la baisse) avec leur impact sur ces éléments du prêt et son coût total. Elle doit les communiquer à l'emprunteur lors de la demande de prêt et les joindre à l'offre du crédit.<sup>66</sup>

<sup>64</sup>Selon la décision réglementaire N° 1371/2013 du 12/08/2013.

<sup>65</sup>Le taux actuel appliqué aux épargnants est de 5.75% ;

<sup>66</sup>Les banques proposent également des **formules** « mixtes » associant deux phases dans le prêt : une première période à taux fixe, et une seconde à taux variable. Cette formule est intéressante si l'emprunteur rembourse

### C. Taux d'intérêt bonifié

Une bonification du taux d'intérêt à la charge de trésor public est appliquée aux crédits immobiliers accordés par les banques et établissements financiers pour la construction d'un logement rural et l'acquisition d'un logement promotion collectifs. Et sont fixées selon la tranche de revenu comme suit <sup>67</sup> :

- Un taux de 1% l'an : lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieurs à une (01) fois le SNMG et inférieur ou égaux à six (06) fois le SNMG ;
- Un taux de 3 % : lorsque les revenus du bénéficière sont supérieur à six (06) fois le SNMG, et inférieur ou égaux à douze (12) fois le SNMG.

#### 3.2.6 Différé

Le différé est appelé aussi la période de franchise<sup>68</sup>. Il existe deux types de différé à savoir :

- Le différé total ;
- Le différé d'amortissement.

- **Différé total**

Pendant toute la durée du différé l'emprunteur n'est tenu d'aucun versement, mais à la fin de cette période, il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période de différer). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

- **Différé d'amortissement**

Pendant toute la durée du différé, l'emprunteur ne paye que les intérêts intercalaires (sont les intérêts de la période de différé) et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

#### 3.2.7 Modalités de remboursement

Les crédits immobiliers sont le plus souvent à échéance mensuelle, mais il existe également des prêts à échéance trimestrielle.

---

l'intégralité du capital par anticipation, avant la période à taux variable. Mais risquée si finalement il ne le fait pas ;

<sup>67</sup>Rabie el Aouel, Article 2 et 3 du décret exécutif N 10-87 du 24 1431 correspondant à 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités des taux de bonification ;

<sup>68</sup>Au maximum est de 06 mois, selon le type de crédit.

### 3.2.7.1 Remboursement par anticipation

L'emprunteur a la possibilité de rembourser, de façon partielle ou totale, le capital restant dû avant la dernière échéance prévue initialement dans le contrat de prêt. Mais le contrat peut interdire un remboursement partiel inférieur ou égal à 10% du montant initial du prêt.

Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu' à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation<sup>69</sup>.

### 3.2.7.2 Remboursement in fine (« à la fin » en latin)

Dans le crédit immobilier « in fine », le remboursement de la totalité du capital ainsi que des intérêts s'effectue à la dernière échéance, à la fin du prêt. Contrairement aux prêts classiques ou à chaque mois, l'emprunteur rembourse une fraction du capital et des intérêts. Dans ce type de remboursement, il peut être convenu le paiement des intérêts pendant la durée du crédit ou à la fin.

### 3.2.7.3 Remboursement gradué

Le remboursement gradué est étalé dans le temps, c'est-à-dire progressif au fil du temps, on distingue :

#### A. Remboursement à principal constant

Le montant du prêt est divisé par le nombre d'échéances, on obtient ainsi, à chaque échéance la même fraction du capital. Quant aux intérêts, ils sont perçus sur la fraction du capital ainsi que sur le capital restant dû.

#### B. Remboursement aux échéances constantes

Dans ce cas, les échéances de remboursement sont identiques. Chaque échéance comprend l'intérêt du capital restant dû et une fraction du capital.

## 3.3 Crédits immobiliers à la promotion immobilière

### 3.3.1 Définition du promoteur immobilier<sup>70</sup>

« Est considérée comme promoteur immobilier toute personne physique ou morale, dument agréée, qui exerce l'activité de promotion immobilière. L'activité de promoteur constitue une

<sup>69</sup>-A titre d'exemple au niveau du CPA, une pénalité de 1% si le taux appliqué est le taux en vigueur (6.25%) ; Et une pénalité de 4% si le taux appliqué est le taux bonifié (1% ou 3%).

<sup>70</sup> La loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

profession réglementée dont l'exercice est exclusif de toute autre activité rémunérée », on distingue deux catégories de promoteurs immobiliers à savoir :

#### **A. Promoteurs publics**

Ce sont des organismes étatiques qui participent à la politique de l'Etat dans le cadre du logement social et promotionnel en Algérie, Ces promoteurs sont : **l'OPGI, l'EPLF, l'AADL, ENPI, ASSURE-IMMO (ex CNEP-IMMO), COSIDER....etc.**

#### **B. Promoteurs privés**

Toute personne physique ou morale n'ayant pas un lien avec l'Etat qui exercent l'activité de la promotion immobilière. Le promoteur que ce soit une personne physique ou morale, public ou privé, il a à opter pour l'une des deux formules suivantes :

**a) Opérations sans réservation** : c'est le cas de la vente de logement en état fini, le financement du projet est assuré par l'apport du promoteur et éventuellement le crédit octroyé par la banque.

**b) Opération avec réservation** : c'est le cas de la vente sur plans « **VSP** », le financement est assuré par l'apport du promoteur, le crédit octroyé par la banque et les avances reçues des réservataires.

#### **3.3.1.1 Définition de l'activité immobilière<sup>71</sup>**

« L'activité immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres. Les projets immobiliers concernés peuvent porter sur des locaux à usage d'habitation ou professionnel et accessoirement des locaux à usage artisanal ou commercial. »

#### **3.3.1.2 Définition du crédit de la promotion immobilière<sup>72</sup>**

C'est « le concours financier mis en place par une banque et destiné à la réalisation des projets entrant dans le cadre de l'activité de la promotion immobilière ».

#### **3.3.2 Caractéristiques de financement de la promotion immobilière**

<sup>71</sup> L'article 4 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière ;

<sup>72</sup> L'article 2 alinéa 3 de la note d'instruction N° 01/2010 ;

### 3.3.2.1 Quotité de financement

Le montant du crédit de la promotion immobilière peut aller jusqu'à **80%** du coût global du projet immobilier, et le Comité Central de Crédit peut financer le projet jusqu'à **90%** du coût global du projet, mais « **l'apport personnel** » ne peut pas être inférieur à **10%**.<sup>73</sup>

Cette limitation de la quotité de financement est mise en place afin de sensibiliser le promoteur de l'importance de la gestion du projet, ce qui permet aux banques et établissements financiers intervenant dans la réalisation du projet, de réduire les risques inhérents à ce type de financement d'une part, et d'autre part, réduire pour le promoteur les charges financières relatives à son recours au financement externe : ce qui va réduire le cout de réalisation du projet donc réduire le prix.

### 3.3.2.2 Garanties

La CNEP/Banque exige des garanties pour se prémunir contre le risque de non recouvrement, l'incapacité ou le refus de remboursement. Ces garanties sont :

- Une caution solidaire des associés en cas où le promoteur est une **SARL**.
- L'hypothèque de premier rang sur le terrain et les constructions.

### 3.3.2.3 Durée de crédit

La durée d'utilisation d'un crédit à la promotion immobilière est limitée par la durée de réalisation du projet, cette dernière ne peut généralement dépasser les **03 ans**.

### 3.3.2.4 Commercialisation

La commercialisation de logements promotionnels permet aux promoteurs de bien maîtriser leurs projets.

Un délai de **06 mois** est accordé aux promoteurs par la **CNEP/Banque** pour la commercialisation de leurs logements, après cette période les promoteurs sont tenus de rembourser la totalité du crédit accordé.

### 3.3.2.5 Mobilisation du crédit

Elle se fait par des tranches sur la base d'un planning de réalisation, chaque tranche de crédit utilisée est matérialisée par un billet à ordre souscrit par le client dont l'échéance a une relation avec la date prévisionnelle de la livraison des logements.

---

<sup>73</sup> L'apport du promoteur peut être constitué du terrain d'assiette pris à sa valeur d'acquisition et des frais préliminaires engagées, et selon la note d'instruction N° 01/2010 du 23 février 2010 relative à la procédure des crédits aux promoteurs régissant les crédits aux promoteurs à la CNEP-Banque l'apport est 10%.

### 3.3.3 Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière

#### 3.3.3.1 Constitution du dossier

Le dossier d'une demande de crédit destiné au financement d'une promotion immobilière se compose de trois (03) sous dossiers :

##### A. Sous dossier juridique

Il est constitué des documents suivants :

- La demande de crédit ;
- Attestation d'adhésion auprès du **FGCMPI** ;
- L'autorisation de la consultation de la centrale des risques ;
- Le justificatif de la situation apurée de promoteur vis-à-vis de l'administration fiscale ;
- La copie du registre de commerce précisant l'activité de promotion immobilière ;
- Les statuts de la société de promotion immobilière, le cas échéant ;
- L'acte de propriété du terrain, publié et enregistré ;
- le certificat négatif de l'hypothèque y afférent ;
- Fiche reprenant les références techniques et l'expérience du promoteur ;
- Pour les projets LSP, présentation de la décision d'approbation du programme immobilier par le ministère de l'habitat et de l'Urbanisme ou par la Direction du Logement et des équipements publics<sup>74</sup> ;

##### B. Sous dossier technique

- Un permis de construire en cours de validité<sup>75</sup>.
- Un devis descriptif et devis estimatif du projet.
- Le cas échéant, un rapport technique déterminant le montant des travaux déjà réalisés.

##### C. Sous dossier financier

Il est constitué des documents suivants :

- Etats financiers (bilans et comptes de résultats) des trois (03) dernières années ;
- Etats financiers prévisionnels sur trois (03) exercices ;
- Le plan de financement prévisionnel ;
- Le plan de trésorerie prévisionnel et l'étude technico-économique détaillée ;

<sup>74</sup> Note d'instruction N°01/2010 du 23 février 2010 relative à la procédure des crédits.

<sup>75</sup> Le permis de construire doit dater de moins de trois(03) ans à compter de la date de son établissement

### 3.3.3.2 Traitement d'une demande de Financement de promotion Immobilière

Les promoteurs peuvent déposer leurs demandes de financement auprès de :

- L'agence ;
- Le Département Crédit de la Direction de Réseau territorialement compétant ;
- La Direction Centrale Chargée du Financement de l'activité de Promotion immobilière.

#### 3.3.3.2.1 Examen d'une demande de crédit

##### A. Examen du dossier juridique<sup>76</sup>

- La demande de financement signée par le promoteur, et qui doit comprendre des éléments d'information concernant la nature de l'opération et de bien immobilier à financer, le lieu d'implantation du projet, destination des biens immobiliers...
- Autorisation de consultation de la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie ;
- Le justificatif de la situation apurée du promoteur vis-à-vis de l'administration fiscale et para fiscale ;
- Copie du Registre de Commerce qui précise l'activité de promotion immobilière ;
- Les statuts de la société de promotion immobilière ;
- L'acte de propriété du terrain qui doit être publié et enregistré ;
- Le certificat négatif d'hypothèque du terrain abritant le projet.

##### B. Examen du dossier technique

Cet examen vise plusieurs objectifs qui sont :

- Vérifier la sincérité des données financières relatives au coût de réalisation du projet ;
- S'assurer de la faisabilité technique du projet en examinant les différents documents présentés par le promoteur ;
- S'assurer de la conformité des travaux projetés avec ceux autorisés par le permis de construction.

##### C. Examen du dossier financier

Cette étape d'études porte sur trois (03) principaux aspects :

---

<sup>76</sup> Selon l'article 07 de la note d'instruction N°01/2010 du 23/02/2010 portant les procédures de traitement des Crédits aux promoteurs.

### a) Examen de la viabilité du projet<sup>77</sup>

L'étude de la viabilité dans un projet est indispensable du fait de son importance qui consiste à analyser les différents aspects ayant trait au marché, aux considérations commerciales ainsi qu'aux données techniques de ce dernier. Cette étude passe par les étapes suivantes :

- **Analyse du marché**

Le marché est le lieu de confrontation de l'offre et de la demande, cette analyse consiste de s'assurer de l'existence d'un marché pour le produit proposé par le promoteur, et la capacité de ce dernier à conquérir une part face à ses concurrents.

- **Analyse commerciale**

C'est l'étude du positionnement qualité-prix du promoteur par rapport à ses concurrents d'une part, et la nature de la demande d'autre part, aussi des politiques de commercialisation et de communication choisie pour la vente du produit. Ces éléments ont été définis par les **4 P** de Mc CARTHY<sup>78</sup> comme suit : Product, Price, Place, Promotion.

- **Analyse technique**

Cette analyse est faite par un expert, de la CNEP-Banque, ou agréée par elle, permettant de vérifier la faisabilité technique du projet, dans les délais impartis, avec la qualité annoncée, et dans les coûts prévus.

- **Analyse des coûts**

C'est la vérification de la vraisemblance des coûts d'investissement et d'exploitation après avoir analysé le chiffre d'affaires.

### b) Etude de la rentabilité du projet

Cette analyse a pour but d'apprécier la rentabilité d'un projet viable à partir des flux de trésorerie qu'il générera, elle s'établit en deux phases qui sont :

- **Etude avant financement**

Le banquier doit faire une analyse exacte et stricte des flux de trésorerie, et ce à travers les critères de rentabilités que nous allons utiliser dans notre cas (VAN, TRI, DR... etc.).

- **Etude après financement**

Il s'agira de déterminer la rentabilité des capitaux engagés et connaître l'impact de l'endettement sur la rentabilité des fonds propres.

<sup>77</sup> Selon l'article 07 de la note d'instruction N°01/2010 du 23/02/2010 portant les procédures de traitement des crédits aux promoteurs

<sup>78</sup> 4P : Produit, Prix, la distribution, communication.

Cette étude permettra au banquier de mettre en place les conditions de crédit les plus adaptées au projet.

### **3.3.3.3 Examen du dossier par les comités du crédit<sup>79</sup>**

Les crédits destinés au financement de l'immobilier relèvent des compétences exclusives du comité central du crédit (CCC), en conséquence, Le comité régional (CRC) doit obligatoirement transmettre, revêtu de son avis motivé.

#### **A. Fiche de présentation au comité de crédit**

La structure de crédit concerné procède à l'établissement de la fiche de présentation du dossier au comité de crédit, sur la base des avis juridiques, techniques et financiers.

#### **B. Comité régional du crédit**

Le dossier de crédit sera présenté au comité par le chef de service crédit, il est ensuite transmis à la direction du crédit, ce comité se compose de :

- Le directeur du réseau ;
- le directeur adjoint (Le cas échéant) ;
- le chef de département du crédit ;
- le chef département recouvrement ;
- chef de département épargne ;
- le chef de service juridique.

#### **C. Examen du dossier par le comité central de crédit**

Le dossier sera présenté au comité par le chargé du dossier ou le chef de département crédit. La décision du comité est prise par la majorité des membres présents et se traduit par une décision d'octroi, de rejet ou de report.

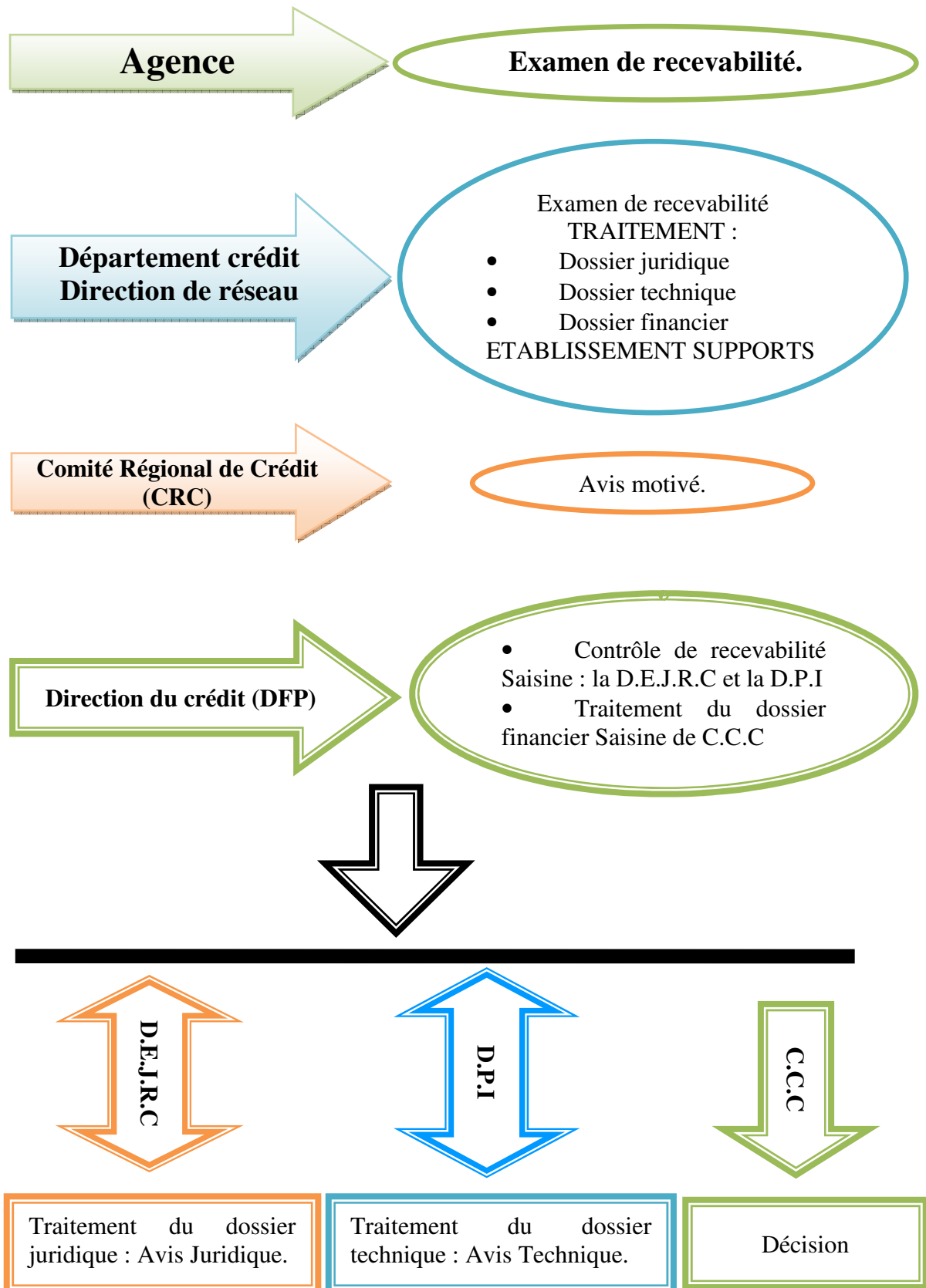
Le Comité de Crédit Central est composé de :

- Le président directeur général (PDG) ;
- Secrétaire général ;
- le directeur général adjoint du crédit (DGA crédit) ;
- le directeur général adjoint chargé des finances et de la comptabilité ;
- le directeur général adjoint du développement ;
- DGA. chargé de l'administration ;
- le Directeur général adjoint chargé des systèmes d'information.
- le directeur général adjoint risques ;

<sup>79</sup> Selon l'article 09 de la note d'instruction N°01/2010 du 23/02/2010 portant les procédures de traitement des crédits aux promoteurs.

- Conseiller auprès de la direction générale.

**Figure 4 :** Schéma représentant le circuit de traitement d'une demande de financement promotionnel.



Source : Conception personnelle.

### 3.4 Risque et la gestion du crédit immobilier

Par son rôle d'intermédiaire, l'établissement de crédit se trouve constamment exposé à une multitude de risques qui entravent son activité, affectant ainsi sa performance et risquent même de mettre en péril sa pérennité. Le risque est donc inhérent à l'activité bancaire, notamment les opérations de crédit qui peut se présenter sous plusieurs formes et à tous les niveaux de vie de crédit.

#### 3.4.1 Définition du risque de crédit immobilier

Le risque de crédit est défini comme suit<sup>80</sup>: « le risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou de contreparties considérées comme un même bénéficiaire ». « Le risque de crédit est le risque de défaut de remboursement de l'emprunteur ».<sup>81</sup>

Donc le risque de crédit immobilier peut être défini comme le risque qui survient lors de la défaillance de la contrepartie sur laquelle la banque détient une créance suite à l'incapacité du débiteur à honorer ses engagements.

#### 3.4.2 Formes du risque de crédit immobilier

##### 3.4.2.1 Risque des impayés

C'est le risque sorti, d'une dégradation de la santé financière de l'emprunteur, et donc l'incapacité d'honorer ses dettes totalement (la défaillance totale de la contrepartie) **ou** bien, d'un retard de remboursement d'une échéance c'est -à- dire que la contrepartie passe par une crise de liquidité (le remboursement est juste immobilisé).

##### 3.4.2.2 Risque du marché immobilier

Ce risque résulte de la possibilité de perte sur les positions prises sur le marché suite à des changements et des évolutions défavorables des prix. Exemple : si le prix du bien immobilier chute, les garanties prises ne sont plus adéquates.

##### 3.4.2.3 Risque de liquidité

Ce risque peut être défini comme suit : « Le risque de liquidité représente pour l'établissement de crédit l'impossibilité de pouvoir faire face, à un instant donné, à ses

<sup>80</sup> Article 2 du règlement de la Banque d'Algérie n° 11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers;

<sup>81</sup> *Michel DIETSCH et Joël PETEY*, « mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », ED revue banque, France 2008, page 15

engagements ou à ses échéances (**tout particulièrement les dettes à vue**) pour la Mobilisation de ses actifs ».<sup>82</sup>

Ce risque peut provenir d'une impossibilité de refinancement (taux de refinancement plus élevé) pour une banque alors que, parallèlement, elle aura réalisé une forte transformation de ses dépôts à court terme pour les utiliser à des emplois à long terme. La banque se retrouve donc dans une situation de ressources financières (liquidités) insuffisantes pour faire face à des demandes de paiement de sa clientèle.

#### 3.4.2.4 Risque de taux d'intérêt

« Le risque de taux d'intérêt est le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts ».<sup>83</sup>

Donc, c'est le risque pour la banque de subir une évolution défavorable des taux, que ce soit à la baisse ou à la hausse, selon que la banque emprunte ou prête. En effet, si la banque emprunte à taux variable pour financer des crédits à taux fixe, et que les taux variables viennent à devenir supérieurs au taux fixe, la banque subira des pertes financières et inversement. Autrement dit ce risque peut être défini comme étant la marge défavorable entre le coût des ressources et des emplois.

#### 3.4.2.5 Risque opérationnel

« Le risque résultant d'une inadaptation ou d'une défaillance imputable à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. Il inclut les risques de fraude interne et externe ».<sup>84</sup>

Cette définition recouvre les erreurs humaines, les fraudes et malveillances des systèmes d'information, les problèmes liés à la gestion du personnel, les accidents, incendies, inondations,...etc.

Les risques composant le risque opérationnel sont donc :

- a) **Risque juridique** : « C'est le risque de tout litige avec une contrepartie ayant pour origine toute imprécision, lacune ou insuffisance quelle qu'en soit la nature pouvant être imputable à l'établissement au titre de ses opérations »<sup>85</sup>.

<sup>82</sup> BESSIS J ; « gestion des risques et gestion actif- passif » ; Edition DALLOZ ; Paris 1995 ; P 44 ;

<sup>83</sup> VINTZELI J, « Gestion Des Risques et Gestion Actif- Passif des banques » 2009-2010, page41 ;

<sup>84</sup> Article du règlement n11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissement financière.

<sup>85</sup> Article du règlement n11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissement financière

Donc c'est le risque de perdre la contrepartie à la raison d'un vice au niveau des documents juridiques : le contrat de crédit, le permis de construire , le bordereau d'hypothèque ...,etc.

**b) Risque réglementaire** : il résulte de non- respect de la réglementation bancaire.

### 3.4.3 Gestion du risque de crédit immobilier

La maîtrise du risque bancaire est devenue l'un des axes stratégiques majeurs de la gestion des banques, elle repose essentiellement sur le respect des règles prudentielles par ces dernières, la classification pertinente de leurs créances en fonction de leur degré du risque et la politique de garantie.

#### 3.4.3.1 Respect des règles prudentielles

C'est l'ensemble des normes imposées aux établissements du crédit et ayant pour but de renforcer la structure financière des établissements de crédit, améliorer la sécurité des déposants et surveiller l'évolution des risques des banques et qui peuvent être présentées comme suit :

##### A. Ratio de solvabilité

« Les banques et établissements financiers sont tenus de respecter en permanence, sur base individuelle ou consolidée, un coefficient minimum de solvabilité de 9,5 % entre, d'une part, le total de leurs fonds propres réglementaires et, d'autre part, la somme des risques de crédit, opérationnel et de marché pondérés »<sup>86</sup>

$$\text{Ratio de Solvabilité} = \frac{\text{Fonds propres réglementaires}}{\text{Risque du marché} + \text{Risque du crédit} + \text{Risque opérationnel}} > 9.5\%$$

##### B. Ratio de division des risques

La division des risques est la répartition du montant des crédits par le plus grand nombre possible de clients, ainsi les banques sont tenues d'éviter de concentrer leurs engagements auprès d'un seul client ou groupe de clients.

Cette règle consiste pour une banque à respecter deux limites :

- Les risques encourus sur un même client ne doivent excéder 25%<sup>87</sup> des fonds propres de l'établissement prêteur.

<sup>86</sup> Article 2 du règlement de BA N°14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

<sup>87</sup> Article 4 du Règlement n°14-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations.

$$\frac{\text{Fonds propres réglementaires}}{\sum \text{risques crédits nets pondérés}} \leq 25\%$$

- Le total des risques encourus sur des clients ayant dépassé 10% des fonds propres ne doit pas dépasser huit (8)<sup>88</sup> fois le montant de ses fonds propres réglementaires.

$$\text{Total des grands risques} \leq 8 \times \text{Fonds propres réglementaires}$$

### 3.4.3.2 Classement des créances et leur système de provisionnement

Conformément au Règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014 Les banques et établissements prêteurs sont obligés de classer leurs créances en fonction de leur degré du risque mesuré en nombre d'échéances impayées et ce afin de constituer des provisions appropriées au risque encouru. Cette classification des créances se présente comme suit :

**Tableau 4 :** Classification des créances et leur approvisionnement.

<b>Rubriques</b>	<b>Créances courantes</b>	<b>A problèmes potentiels</b>	<b>Créances classées Très risquées</b>	<b>Compromises</b>
<b>Recouvrement</b>	Dans les délais prévus	Un retard, au moins, de 6 mois	Un retard, au moins, de 12 mois	Un retard, plus de 18 mois
<b>Taux de provision</b>	1% l'an jusqu'à atteindre les 3%	20%	50%	100%

Source : Règlement de la banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014.

### 3.4.3.3 La politique de garantie

La garantie est définie comme suit : « La garantie sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit »<sup>89</sup>.

Dans le cadre d'un prêt immobilier, la relation bancaire s'envisage sur du long terme. Cette relation durable nécessite de s'entourer des garanties faibles. Ces dernières ajoutent aux créances la sécurité.

<sup>88</sup> Article 5 du Règlement n°14-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations.

<sup>89</sup> Michel Mathieu, l'exploitant bancaire & le risque crédit, les Editions d'Organisations, Paris 1995, page 181.

### 3.4.3.3.1 Sûretés réelles

Elles consistent en une affectation prioritaire de certains éléments de l'actif du débiteur. Sur quoi porte la garantie, la sécurité est fournie au créancier par les prérogatives qui lui sont reconnues sur les biens qui lui sont affectés.

Concernant les prêts immobiliers, ces sûretés se résument à l'hypothèque.

#### A. Définition de l'hypothèque<sup>90</sup>

L'hypothèque est un droit réel immobilier, sans dépossession, affectée en garantie pour le paiement d'une créance. Elle permet au créancier, si le débiteur n'exécute pas son engagement, de faire saisir le bien immobilier en quelques mains qu'il soit, de le faire vendre et de se faire payer par préférence sur le prix ou ce qui en tient lieu.

- **Prérogatives du créancier hypothécaire**

-*Le droit de suite* : l'hypothèque « suit » l'immeuble. Le droit de suite permet au créancier hypothécaire de faire vendre l'immeuble hypothèque, en « quelques mains » qu'il se trouve.

L'hypothèque reste attachée à l'immeuble.

-*Le droit de préférence* : il permet de se faire payer par priorité aux autres créanciers une fois le bien est vendu.

#### B. Formes d'hypothèque

##### a) L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque conventionnelle, est un contrat notarié conclu entre la banque et un constituant, qui est en général le débiteur, qui affecte un immeuble (la propriété du postulant) à la garantie d'une créance. Elle doit être notariée et faire l'objet d'un enregistrement et une publication à la conservation d'hypothèque.

##### b) Hypothèque légale<sup>91</sup>

L'hypothèque légale est une garantie instituée par la loi au profit uniquement des banques et établissements financiers. Elle est consentie de plein droit sans qu'une convention ne soit établie entre la banque et le constituant, contre le non recouvrement de la créance détenue sur le débiteur.

<sup>90</sup> MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 436

<sup>91</sup> Article 179 de la loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit.

### 3.4.3.3.2 Suretés personnelles

Il s'agit d'une adjonction d'un débiteur, ou plusieurs autres débiteurs. On est ici face à une situation de répartition du risque d'insolvabilité du débiteur. Si ce dernier ne règle pas ses échéances dans les délais prévus, l'autre débiteur doit exécuter les obligations du débiteur principal. On parle alors de **cautionnement**.

#### A. Définition de cautionnement

**Le cautionnement** est un acte civil défini par **l'article 644 du code civil Algérien** comme suit :

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

On peut distinguer deux types de cautionnement :

a) **Cautionnement simple**<sup>92</sup> donne à la caution le droit à deux bénéfices :

- **Bénéfice de discussion** : cela veut dire que la caution peut exiger au créancier de poursuivre d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement ;
- **Bénéfice de division** : au cas où il y aurait plusieurs cautions chacune ne serait engagée que pour sa part.

b) **Cautionnement solidaire** : l'adjectif solidaire signifie que le créancier peut se retourner contre la caution dès la première défaillance du débiteur.

### 3.4.3.3.3 Assurances

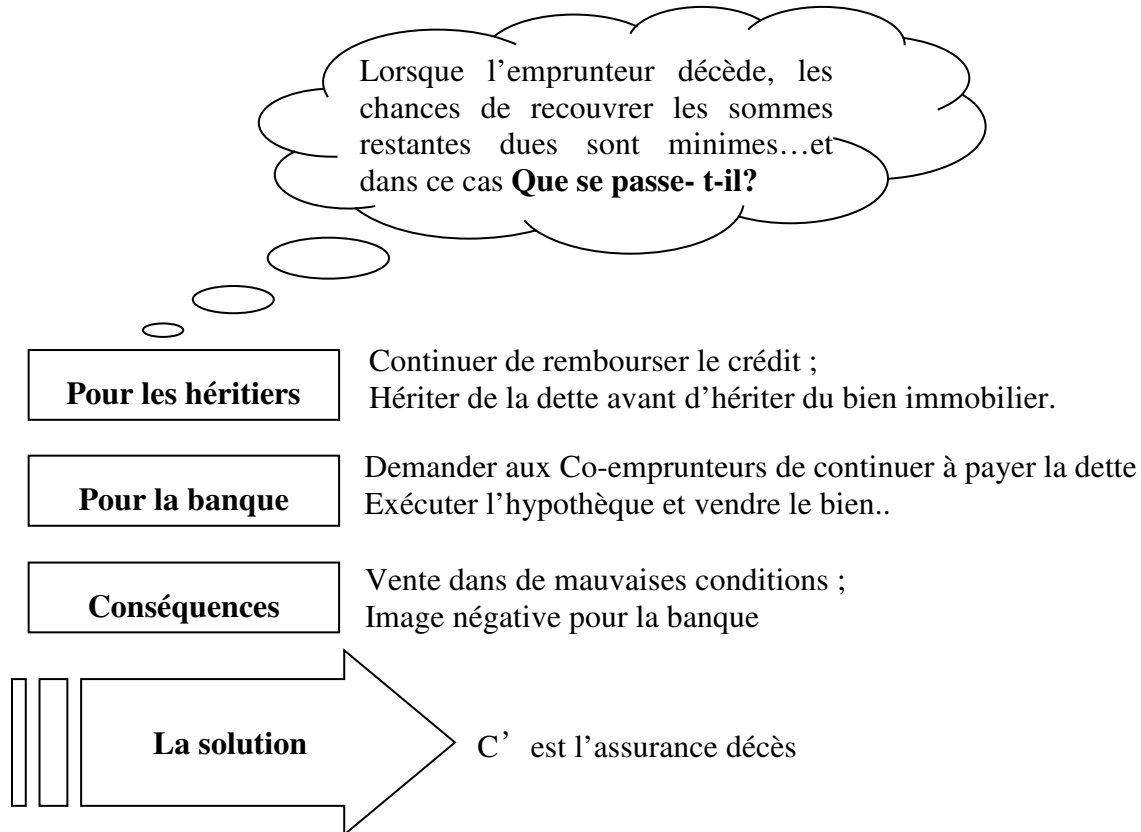
Dans le cadre de crédits immobiliers, on distingue<sup>93</sup> ;

<sup>92</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, « principes de techniques bancaires », éd 25, DUNOD, Paris, 2008, page 184 ;

<sup>93</sup> Lettre commune (document interne) du CPA n 01/2014.

### a) Assurance décès

**Figure 5 :** Intérêt de l'assurance décès.



**Source :** conception personnelle

Les banques exigent aux emprunteurs la souscription d'une assurance décès qui couvre le capital restant dû, à la date de la survenance du décès.

### b) L'assurance insolvabilité

Comme son nom l'indique, cette assurance est jugée obligatoire dans la mesure où elle offre une couverture aux banques et établissements financiers contre l'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur) de procéder au remboursement du crédit immobilier.

### c) L'assurance catastrophe naturelle

L'obligation de souscrire à l'assurance contre les effets des catastrophes naturelles est régie par les textes de loi depuis le séisme de Boumerdes du 21 mai 2003.

Conformément à ces textes, il est exigé avant toute mobilisation du crédit hypothécaire, la souscription d'une police d'assurance contre les effets des catastrophes naturelles sur les biens immobiliers construits offerts en garantie.

## **Conclusion**

Le banquier doit donc adapter ces produits aux besoins de la clientèle en lui offrant des crédits ajustés à la situation socio-économique actuelle où le pouvoir d'achat des ménages ne cesse de se détériorer et en parallèle le besoin en logement se manifeste de plus en plus.

Malgré tout cet arsenal juridique, réglementaire et institutionnel introduit ces dernières années pour stimuler l'activité immobilière et qui, faut-il le préciser, a eu quelques résultats probants, à l'image de l'engouement qu'a suscité l'opération location-vente, ou encore la contribution de plus en plus apparente du secteur bancaire dans le financement du logement, force est de constater qu'il subsiste toujours des obstacles à l'essor du marché immobilier.

Pour espérer ainsi une croissance de l'activité immobilière en Algérie, ces obstacles doivent être complètement néantisés mais aussi, une bonne maîtrise des crédits immobiliers octroyés par les banques s'impose d'elle-même. Car une bonne gestion avec un suivi minutieux de ces prêts permettra de réduire les risques liés à ces crédits ce qui redonnera plus de crédibilité à ce créneau.

## Chapitre 3

# Crédits immobiliers financés par CPA-Banque

## **Introduction**

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable. Ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ce dernier.

C'est la raison pour laquelle l'existence des banques est indispensable pour le développement du secteur de l'immobilier. Elles jouent un rôle très important en matière de mobilisation des ressources de financement nécessaires au développement de l'offre et de la demande des biens immobiliers, mais aussi en matière de l'évolution des capacités des demandeurs particuliers à honorer leurs engagements.

Le financement de l'habitat constitue depuis plusieurs années l'activité bancaire la plus dynamique. Ce dynamisme a permis de compenser en partie le recul des activités des banques d'investissement et a ainsi contribué à la récurrence des résultats sur la période.

Le financement des projets immobiliers est donc un des supports de la relation entre les banques et leurs clients. Pour cela, dans un souci de faciliter l'accès à la propriété et de répondre aux différents besoins et aux attentes de la clientèle, une forte concurrence sur le marché bancaire algérien a débuté.

Ce chapitre sera consacré aux pratiques de financement de l'immobilier cas du CPA-Banque où nous aborderons les différents types des crédits proposés à sa clientèle.

### **Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil**

Avant d'entamer l'étude de cas pratique, nous avons jugé nécessaire de présenter d'abord l'organisme d'accueil.

#### **1.1 Présentation de crédit populaire d'Algérie**

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) a été créé en 1966 par l'ordonnance n°66/366 du 26/12/1966 avec un capital initial de 15 millions de DA. Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (banque populaire commerciale et industrielle d'Alger, d'Oran, d'Annaba et de Constantine), ainsi que d'autres banques étrangères : société marseillaise du crédit et de compagnie du crédit et de la compagnie française de crédit et de banque(CFCB).

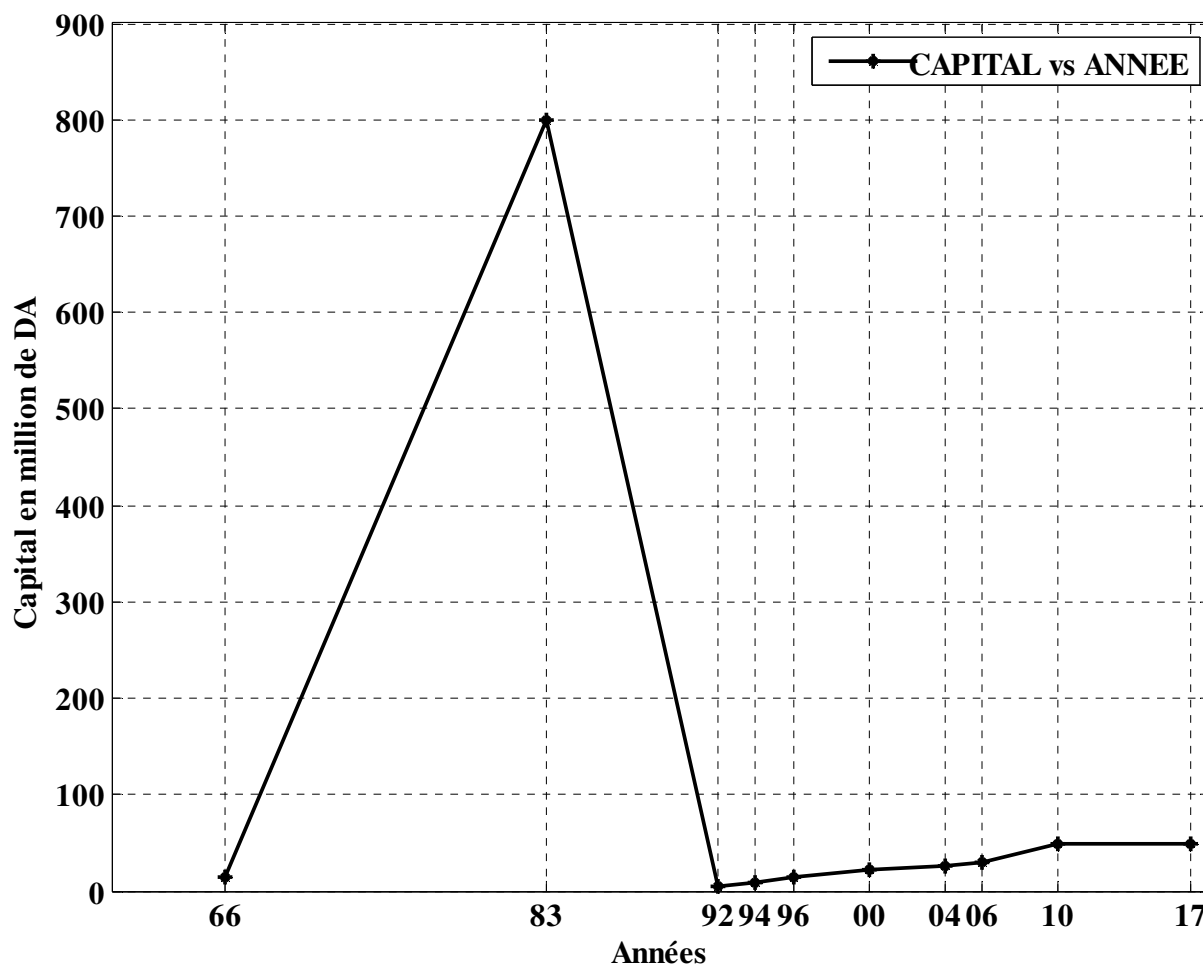
Le capital social de la banque fixé à 15 millions de DA lors de sa création, a atteint aujourd'hui (en 2017) 48 milliards de DA. Son réseau d'exploitation compte 141 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.

**Tableau 5 :** Evolution du capital social du CPA.

ANNEE	CAPITAL
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Million DA
1994	9,31 Million DA
1996	13,6 Million DA
2000	21,6 Million DA
2004	25,3 Million DA
2006	29,3 Million DA
2010	48,3 Million DA
2017	48 Million DA

Source : document interne de CPA

**Figure 6 :** graphique de l'évolution du capital social du CPA



## 1.2 Missions et opérations du CPA

Défini par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du bâtiment des travaux publics et de l'Hydraulique (BTPH), les secteurs de la santé et de médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, les PME/PMI et l'artisanat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations courantes de la banque, il reçoit des dépôts et accorde des crédits sous toutes ses formes.

À la faveur de la mise en œuvre du processus de réforme économiques en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique (EPE), sous la forme juridique de société par action (SPA) dont le capital est la propriété exclusive de l'Etat.

La loi 88/01 du 13/01/1988, a fait obligation aux banques d'accorder des crédits qu'aux entreprises dont la solvabilité est certaine. Cependant, ce principe a été rangé à l'oubli par des injonctions gouvernementales traduites par le financement systématique des entreprises publiques. Ce n'est qu'avec l'arrivée de la loi 19/10 du 14/04/1990 que le système bancaire fut révolutionné et a donné une certaine autonomie aux banques.

Depuis 1996, et en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances. Après avoir répondu aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 19/10 du 14 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément de conseil de la monnaie et de crédit, devenant ainsi la deuxième banque agréée en Algérie.

## 1.3 Objectifs du CPA

Le CPA a pour mission de promouvoir les différents secteurs d'activité, en assurant quatre (4) types de fonctions principales :

- La collecte des fonds sous diverses formes.
- Le financement de l'économie.
- L'intermédiation entre les clients et les fournisseurs étrangers.
- Financement des projets gouvernementaux.

## 1.4 Structure du CPA

Le CPA, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière. A ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières, notamment la réception des dépôts du public, l'octroi du crédit sous toutes ses formes, la mobilisation des crédits extérieurs et la souscription à des prises de participation dans des filiales et des sociétés nationales et internatio-

nales. Dans un contexte économique marqué par la concurrence, le CPA émerge dans une dynamique de changement induite par la nécessité de s'adapter aux nouvelles exigences de gestion, fondées sur la rentabilité et la compétitivité.

Cette exigence d'adaptation requiert l'amélioration continue et harmonieuse des performances globales de la banque. Cette volonté d'amélioration est véhiculée par un processus de modernisation de la banque qui est appuyée par la réorganisation de ses structures centrales et de son réseau d'exploitation. Ainsi, ce processus a donné un nouvel organigramme qui comporte :

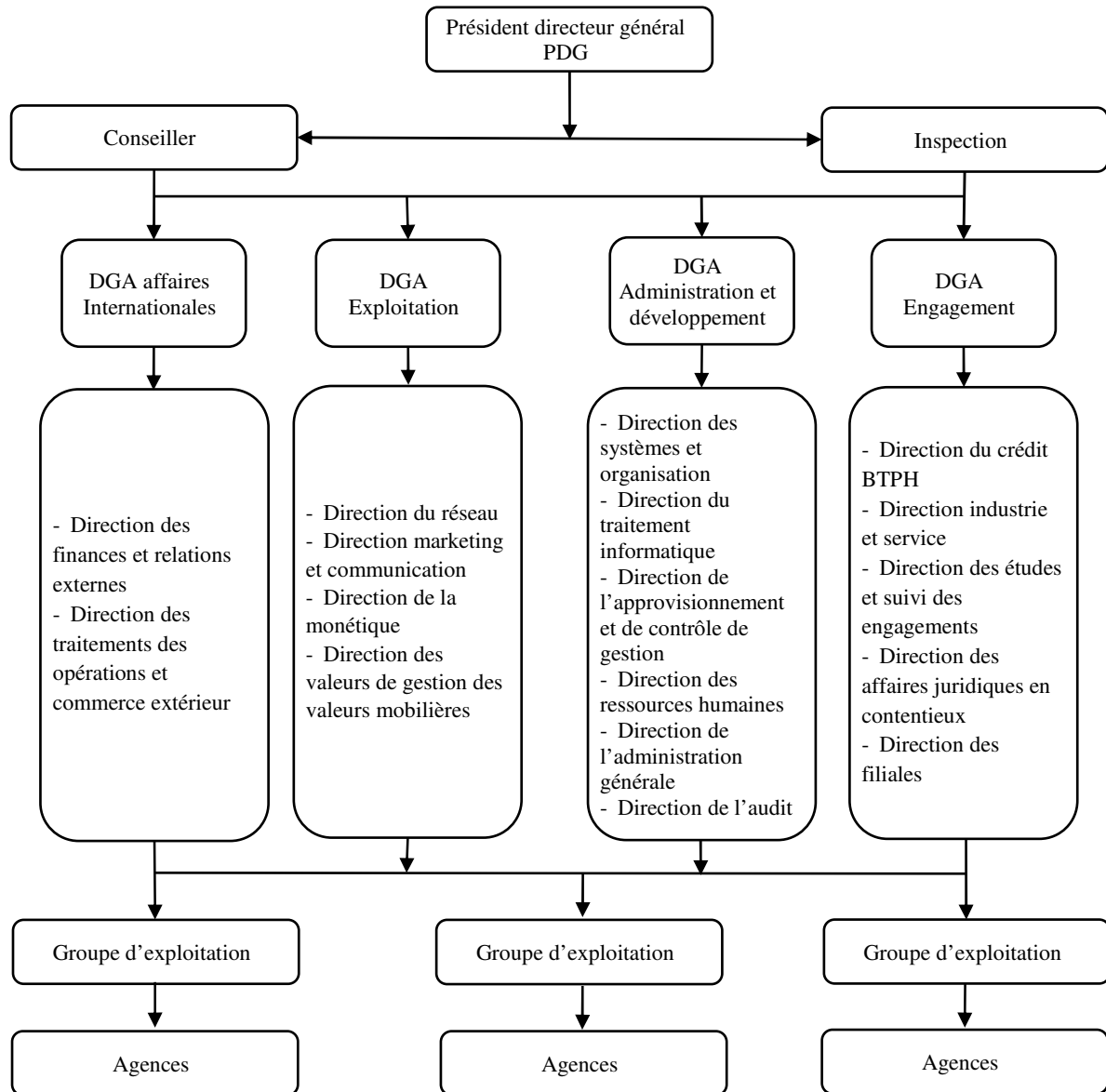
- Une division centrale : à sa tête le président-directeur général (PDG) du CPA.
- Quatre (4) directions générales adjointes (DGA affaire internationales. DGA chargée d'exploitation, DGA chargée de l'administration et DGA chargée des engagements et des affaires juridiques.

Toutes ces structures centrales sont sous l'égide du président directeur général, qui est assisté par un cabinet de conseillers.

Le type de structure adopté par le CPA, comme nous pouvons le voir à travers l'organigramme ci-dessous, est fonctionnel. Effectivement, nous distinguons des fonctions séparées, chaque directeur adjoint est spécialisé dans un domaine. C'est l'avantage des relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

En adoptant ce type de structure, le CPA vise trois (3) objectifs, à s'avoir :

- Cerner les principales fonctions de la banque ;
- Redistribuer rationnellement les tâches et les responsabilités ;
- Assurer une meilleure efficacité d'intervention de la banque dans la sphère économique et le développement progressif des nouvelles activités liées aux mouvements des capitaux.

**Figure 7 : Organigramme de CPA.**

Source : document interne du CPA

## 1.5 Activités du CPA

Le développement, qui nécessite des ressources dans un contexte de sous bancarisation, a conduit le CPA à mobiliser de grandes capacités commerciales et à rechercher des méthodes plus efficaces d'attractions de l'épargne.

### 1.5.1 Collecte des ressources

C'est sur la base des ressources et des emplois que s'est fondée l'activité de la banque. Celles-ci consistent donc à faire l'intermédiation entre les épargnants et les emprunteurs. Cette collecte de ressources se fait par l'ouverture des comptes sous les différentes formes ; ressources à vue (chaque, compte courants) ou à terme (dépôt à terme, bon de caisse...).

### **1.5.2 Distribution du crédit**

L'octroi de crédit s'effectue sur la base d'une étude du dossier présenté par le client qui doit être domicilié à la banque ou il sollicite ce crédit. Le client doit exercer une activité commerciale, industrielle ou une profession libérale en parallèle. La banque propose également des crédits à la consommation pour les particuliers.

### **1.5.3 Activité commerciale**

Le CPA a lancé un programme de renforcement de son réseau au plan physique et organisationnel, car il a procédé à de nouvelles implantations commerciales, aussi bien dans les centres urbains que dans les centres ruraux à faible couverture bancaire. Une étude approfondie a été engagée autour de la politique commerciale de l'établissement qui est confronté, depuis la mise en œuvre de la réforme économique, à une concurrence stimulante.

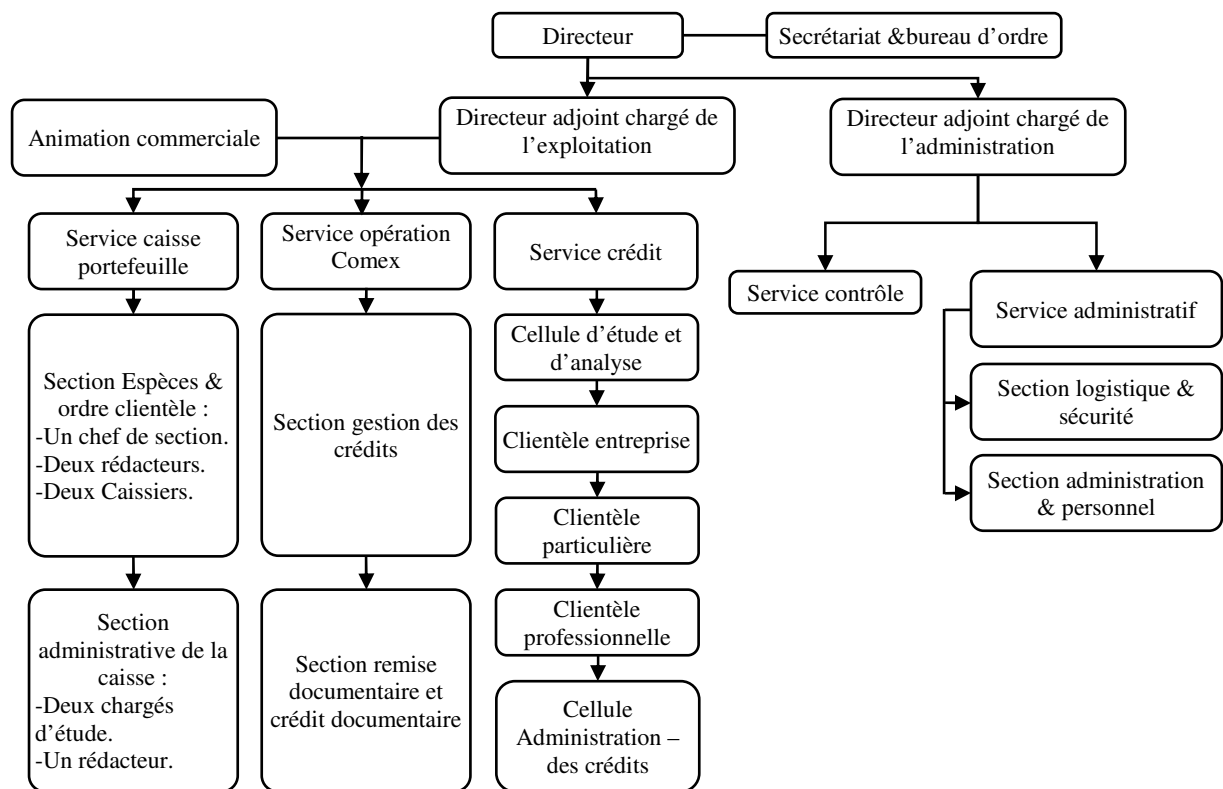
### **1.6 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou**

La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin.

Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA de Tizi-Ouzou n°194 récemment créée, en 1993.

C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte un effectif de 25 employés :

- Le directeur ;
- Deux sous directeurs : un sous-directeur administratif et un sous-directeur d'exploitation ;
- Un chef de service (caisse/portefeuille) ;
- Un chef de service (crédit) ;
- Un chef de service opération Comex qui est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle ;
- Cinq (5) employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement ;
- Huit (8) employés de service caisse et portefeuille ;
- Service contrôle ;
- Service administratif composé de deux sections ;
- Une secrétaire.

**Figure 8 :** Organigramme de l'agence CPA de Tizi-Ouzou 194.

Source : document interne du CPA

### 1.6.1 Mission de l'agence

L'agence est la structure de base de la banque et constitue son premier centre de production. La mission fondamentale qui lui est dévoué, en conformité avec les règlements régissant l'activité bancaire visant :

- Le développement de son fond de commerce par l'amélioration de la part de marché de la banque dans la région et le lieu d'implantation de l'agence ;
- La contribution à l'amélioration des performances économique de la banque en termes de résultat et de qualité de gestion.
- Dans ce cadre, elle investit les principales missions suivantes :
- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commercial ;
- Recevoir, étudier, décider et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes (satisfaction des conditions préalable exigées et le recueil des garanties, etc.) ;
- Assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigées ;

- Traiter les opérations de commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées ;
- Veiller au strict respect de la réglementation des changes et procédures en vigueur régissant l'opération de commerce extérieur ;
- Veiller à une gestion rationnelle et optimal de la trésorerie (Encaisse, Banque d'Algérie, trésor, CCP, mouvement de fonds inter- agences) ;
- Assurer la gestion des créances impayées et suivre leur recouvrement ;
- Veiller à la bonne tenue des comtes de la clientèle et des comptes intérieurs en s'assurant de leur sincérité et fiabilité ;
- Veiller à une gestion rationnelle du budget notifié, des moyens humains et matériels mis à sa disposition.

En matière de crédit, les agences de première et deuxième catégorie sont habilitées à exercer cette activité. Pour celles de la troisième catégorie, seules les agences expressément autorisées par la Direction Générale de la Banque peuvent l'exercer.

En matière de commerce extérieur, seules les agences agréées par la Banque d'Algérie et dument habilitées par la Direction Général de la Banque peuvent exercer cette activité. Ces missions s'articulent autour de fonctions clairement définies que l'agence doit remplir dans le cadre de son activité.

### **1.6.2 Organisation structurelle de l'agence**

Les fonctions sont individualisées en services, cellules ou en sections selon le volume des opérations et tâches à accomplir. Elles font l'objet de regroupement homogène si la faiblesse de l'activité le justifie. L'organisation de la banque retient dans la phase actuelle trois catégories d'agences :

- Agence de 1ere catégorie ;
- Agence de 2eme catégorie ;
- Agence de 3eme catégorie.

L'agence de première catégorie est organisée en cinq (05) services :

- Service caisse dinars/ devises ;
- Service crédit ;
- Service commerce extérieur ;
- Service administratif ;
- Service contrôle.

La fonction « animation commerciale » est assurée par le Directeur adjoint chargé de l'exploitation secondé par un ou plusieurs cadres. L'agence de deuxième catégorie est organisée en quatre (04) services :

- Service caisse dinars/devises ;
- Service crédit ;
- Service opérations du commerce extérieur ;
- Service contrôle et administratif.

La fonction « animation commerciale » est assurée par le Directeur adjoint ou le fondé de pouvoir, secondé par un ou plusieurs cadres. L'agence de troisième catégorie est organisée en deux (02) services :

- Service Caisse Dinars/ Devises ;
- Service contrôle et administratif.

La fonction « animation commerciale » est assurée par le fondé de pouvoir, secondé par un ou plusieurs cadres. La subdivision des services diffère d'une catégorie de l'agence à une autre.

#### **1.6.2.1 Agence de première catégorie**

Les services sont subdivisés comme suit :

- **Service Caisse Dinars/Devises :**
  - Section espèce et réception des ordres de la clientèle (Front office) ;
  - Section encaissement, recouvrement, virement, titres de trésorerie et administration de la caisse (Back office).
- **Service crédit :**
  - Cellule études et analyses ;
  - Cellule administration du crédit et affaire juridique.
- **Service des opérations du commerce extérieur :**
  - Section domiciliation/transfert/rapatriements/apurement/gestion des crédits extérieurs ;
  - Section remises documentaires (REMDOC)/ crédit documentaire (CREDOC).
- **Service administratif :**
  - Section logistique et sécurité ;
  - Section administration et personnel.

- **Service contrôle (service homogène non subdivisé) :**

La fonction animation commerciale est assurée par le directeur adjoint chargé de l'Exploitation. Son activité est structurée selon la catégorie de clientèle :

- Clientèle « entreprise » ;
- Clientèle « particuliers » ;
- Clientèle « professionnels ».

Selon le volume d'affaire développé, les segments de clientèles « particuliers » et « professionnels » peuvent être regroupés. L'activité est confiée à des chargés de clientèle dont le nombre varie selon l'importance du volume d'affaires développé.

- **Secrétariat et bureau d'ordre (organe homogène non subdivisé).**

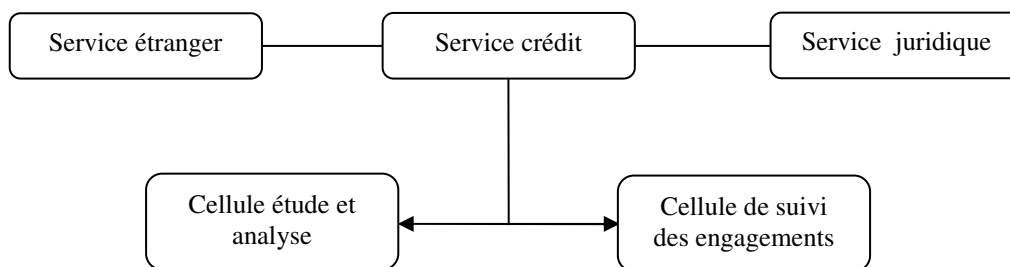
#### A. Présentation du service crédit

Comme toute entreprise, la banque cherche à maximiser son projet, le service crédit s'affirme dès qu'il présente une source de potentialité. Toutefois, beaucoup de risques lui sont liés, il est utile voir nécessaire de les minimiser par le suivi des engagements. Afin de mener à bien cette tâche, le service crédit est organisé de telle sorte à étudier, contrôler et suivre tout engagement.

#### a) Organisation du service crédit

Selon la nouvelle organisation du Crédit Populaire d'Algérie, le service crédit est structuré comme suit :

**Figure 9 :** Organisation du service crédit.



**Source :** document interne de la banque

- **Cellule d'étude et d'analyse**

Cette structure est constituée d'un ensemble homogène et composé d'analystes regroupés par section d'activité. Ils sont chargés de :

- L'assistance de la clientèle en matière de crédit ;
- La vérification de la conformité des dossiers sur le plan fiscal, administratif et comptable ;

- Etudier les demandes de crédit ;
- Réaliser toutes les études comparatives par secteur ou par branches d'activités pour une meilleure analyse du risque ;
- Concevoir et maintenir une base de données relatives des engagements ;
- Soumettre pour appréciation et décision de la direction de l'agence (comité de crédit d'agence) les dossiers de crédits étudiés ;
- Le suivi régulier et permanent des entreprises financées : suivre conjointement avec la cellule engagement, l'utilisation des crédits et leurs remboursements à échéance ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par l'agence établie par le groupe de rattachement avec les propositions adéquates en vue de préserver l'intérêt de la banque ;
- Assurer avec la cellule juridique la récupération des créances litigieuses contentieuses.

- **Cellule de suivi de l'engagement**

Organe d'exécution et de suivi, il est chargé de :

- Suivre quotidiennement l'engagement de l'agence ;
- Veillez à ce que les conditions des banques soient strictement appliquées ;
- Procéder en collaboration avec la cellule juridique au recueil des garanties exigées avant les mises en place des crédits ;
- Mettre en place les autorisations de crédit et assurer le suivi ;
- Assurer le recueil et veillez à la conformité des garanties bancaires liés au commerce extérieur ;
- Elaborer et envoyer les statistiques destinées aux groupes et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées.

**b) Rôle du service crédit**

Le département crédit a pour missions principales :

- Renseigner la clientèle sur les possibilités de financement de ses objectifs ;
- La réception et le montage des dossiers de crédit ;
- L'étude et l'appréciation des risques à chaque dossier de crédit ;
- La mise en place des lignes de crédit après recueil des garanties ;
- Suivre, confectionner et exploiter la statistique des engagements ;
- Etablir les rapports d'activités périodiques du service ;
- Assurer le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses en collaboration avec la cellule juridique.

### **c) Relations du service crédit**

Le service crédit a deux relations principales : les relations fonctionnelles et les relations hiérarchiques.

- **Relations fonctionnelles**

Le service crédit entretient des relations fonctionnelles d'une part avec la clientèle et autre part avec les services de l'agence, à savoir : le service caisse (dinar/ devise) ; commerce extérieur, le service portefeuille et administratif. Il entretient également des relations avec les groupes d'exploitation de rattachement, en particulier le département crédit dans le cadre des missions d'assistance, de contrôle et du suivi confié à ce dernier.

- **Relations hiérarchiques**

Le service crédit est sous la tutelle de la direction de l'agence qui est rattachée au groupe d'exploitation. Ce dernier est relié à la direction centrale du réseau en sa qualité de président du comité de crédit de son agence. Le directeur de l'agence vérifie le travail effectué et contribue à la prise de décision.

#### **B. Le comité de crédit agence**

Il est composé du directeur qui assure la présidence du comité et d'un chargé d'étude ou plus. C'est la première autorité qui s'entame au sujet d'une demande de crédit.

- **Le comité de crédit groupe**

Il est composé du directeur de groupe, d'un chargé d'études ou plus et d'un représentant des affaires juridiques.

## **Section 02 : Modalités et procédures d'octrois des crédits immobiliers au niveau du CPA**

### **2.1 Crédits immobiliers financés par le CPA**

A fin de bénéficier d'un crédit immobilier, il faudra répondre aux conditions d'éligibilité:

- La personne physique soit de la nationalité algérienne (résidente, non résidente, en détachement à l'étranger pour des missions temporaires).

En outre, elle doit répondre à certains critères qui sont :

- Ayant la capacité juridique de contracter un prêt, être majeur ou émancipé ;
- Justifier d'un apport personnel d'au moins 10% du prix de logement ;
- Pour les nationaux non résident en Algérie, l'évaluation de leur capacité d'endettement se fait sur la base de cinquante pour cent (50%) du revenu perçu à l'étranger converti à la monnaie nationale.

- Le bien à financer doit être en Algérie.
- Avoir un revenu stable, régulier et égal à au moins une (01) fois le salaire national minimum garanti (SMNG).

### **2.1.1 Crédit destiné au financement de l'achat de logements neufs finis ou en cours de réalisation**

Ce crédit est traité sur la base de :

Une décision distribution ou affectation ou tout autre document équivalent, dûment signé par le prometteur, précisant le type de logement, l'adresse, la surface, le prix et les conditions de paiement pour le logement finis.

Ou un contrat de vente sur plan (VSP) notarié, enregistré, publié, accompagné de l'attestation délivré par le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) pour le logement en cours de réalisation.

Ou exceptionnelle et dans certains cas, un acte de propriété sur un autre bien proposé en garantie, en attendant la régularisation de l'acte de propriété du bien à financer.

Ce bien doit être évalué par un expert indépendant agréé par la banque, dont la valeur couvre des engagements de bénéficiaire vis avis de la banque.

*La part d'autofinancement du demandeur est de dix pour cent (10%) au minimum du prix du bien immobilier à verser préalablement en compte, ou la présentation d'une justification attestant que le client a versé des avances au promoteur immobilier.*

### **2.1.2 Le crédit destiné au financement de travaux de construction ou d'extension de la maison individuelle**

Ce crédit est traité sur la base de la présentation, par le demandeur, d'un acte de propriété notarié ou d'un acte de vente délivré par les services des domaines, justifiant ainsi sa qualité de propriétaire du terrain pour la construction ou de la bâtisse pour l'extension. Dans certains cas et à titre exceptionnel, le comité de crédit habilité peut examiner ce financement sur la base de :

- Un acte en copropriété du terrain, appartenant à un parent direct (conjoint, père, mère, frère, sœur, fils, fille) pour la construction, et du terrain ainsi que le bâti pour l'extension.
- Ou un acte de propriété du terrain, appartenant à un parent direct, dans le cas où le demandeur de crédit n'est pas propriétaire de ce terrain.

Pour ces deux (2) cas, il y'a lieu de recueillir l'accord notarié du propriétaire ou des autres Co-indivisaire par lequel ils autorisent le demandeur de crédit à ériger une construction sur le terrain désigné et qu'ils consentent à donner en hypothèque.

*La part d'autofinancement du demandeur est de dix pour cent (10%) au minimum du coût de la construction. Elle doit intégrer entre autres, la valeur du terrain à expertiser par un expert indépendant agréé par la banque.*

Dans le cas où la valeur de ce terrain est inférieure à dix pour cent (10%) de la part d'autofinancement, celle-ci doit être complétée par un apport en numéraire.

### **2.1.3 Crédit destiné au financement de l'achat de logement de particulier à particulier ou auprès des administrations ou les entreprises par leurs employés dans le cadre de désistement**

Le financement de l'achat d'un logement collectif ou d'une maison individuelle auprès d'un particulier est traité sur la base d'une promesse de vente notariée, enregistrée et publiée.

A défaut de la promesse de vente notariée et pour permettre aux deux (02) parties (vendeur/acheteur) d'engager la transaction de vente, la banque accepte une « fiche signalétique » établie selon le modèle joint, à signer par les deux (02) parties et dument légalisée par l'APC, pour le demandeur de crédit résident en Algérie, ou par le consulat d'Algérie du lieu de résidence à l'étranger, pour le non résident.

Il est entendu que les normalités de vente devant le notaire devront être effectuées préalablement à toute mobilisation du crédit sollicité.

L'achat d'une maison individuelle en cours de réalisation auprès des particuliers est examiné au cas par cas. Le traitement du dossier doit tenir compte de :

- La capacité d'endettement du demandeur ;
- La présentation d'un rapport d'expertise sur l'état de bien ainsi que la situation des travaux restants a réalisé (taux d'avancement).

L'achat de logement auprès des administrations ou des entreprises par leurs employeurs dans le cadre de désistement est traité sur la base d'une :

- Décision de désistement de l'employeur ;
- *La part d'autofinancement du demandeur est de dix pour cent (10%) au minimum du prix de la valeur de l'immobilier.*

### 2.1.4 Crédit destiné au financement de travaux d'aménagement de locaux à usage d'habitation

Le crédit est traité sur la base de la présentation, par le demandeur, d'un acte de propriété de l'objet du financement.

La part d'autofinancement du demandeur est constituée du bien immobilier qui est l'objet du financement.

## 2.2 Evaluation de la capacité d'endettement du demandeur

Le montant du crédit est déterminé principalement par rapport à la capacité d'endettement du demandeur sur la base d'une mensualité de remboursement représentant trente trois pour cent (33%) du Revenu Global Net Mensuel (RGNM) y compris celui du conjoint qui se porterait caution solidaire. Les autres éléments, pris en considération dans le calcul de la capacité d'endettement sont le taux d'intérêt, la durée du crédit, l'âge du demandeur et de sa caution éventuellement. Toutefois, des extensions peuvent être accordées selon le tableau suivant

**Tableau 6 :** Taux d'endettements par rapport aux RGNM.

Revenu Global Net Mensuel(RGNM)	Taux d'endettement (Mensualité de remboursement )
Egal ou supérieur à 01 fois le SNMG et inférieur à 04 fois le SNMG	Jusqu'à 33% du RGNM
Egal ou supérieur à 04 fois le SNMG et inférieur à 05 fois le SNMG	Jusqu'à 35% du RGNM
Egal ou supérieur à 05 fois le SNMG	Jusqu'à 40% du RGNM

**Source :** Lettre commune du CPA N° 01/ 2014.

En cas de caution du conjoint, le revenu est pris en compte à 100% dans le calcul de la capacité d'endettement du demandeur. A défaut du revenu du conjoint, la banque peut accepter exceptionnellement et au cas par cas la caution solidaire de l'un des parents directs (père, mère, frère, sœur, fils ou fille).

En tenant compte du revenu d'un seul parent direct, qui se porterait caution solidaire, le revenu de celui-ci est pris en compte à cent pour cent (100) dans le calcul de la capacité d'endettement du demandeur. Toutefois le taux de la mensualité de remboursement ne doit pas dépasser soixante pour cent (60%) du revenu du débiteur principal, en s'assurant que le reste du revenu après le remboursement, demeure supérieur ou égal au SNMG.

A titre exceptionnel, les demandeurs disposant d'un revenu égal ou supérieur à quinze (15) fois le SNMG et les autres cas dignes d'intérêt, l'évaluation de leur capacité d'endettement peut être calculée sur la base d'une mensualité de remboursement de cinquante pour cent (50%) du revenu au maximum.

En tout état de cause, les agences doivent faire signer une lettre d'acceptation, à tous les clients dont la mensualité de remboursement dépasse les trente pour cent (30%) du revenu global net mensuel (RGNM) suivant les engagements souverains à leurs engagements financiers.

- **Montant du crédit**

Le montant du crédit peut atteindre au maximum :

- Quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix de bien immobilier à acquérir ou du coût des travaux de construction.
- Cent pour cent (100%) du coût des travaux d'extension de la maison individuelle et l'aménagement de locaux à usage d'habitations. Toutefois, pour les travaux d'aménagement, le montant du crédit ne doit pas dépasser soixante-dix pour cent (70%) de la valeur du bien immobilier évalué et expertisé par un expert indépendant agréé par la banque.

Dans le cas d'aménagement éventuel du prix du logement fixé dans le contrat de vente sur plans, ne dépassant pas les vingt pour cent (20%) du prix initial du logement, le montant de crédit peut atteindre jusqu'à cinquante pour cent (50%) de cette augmentation.

- **Durée de remboursement**

La durée de remboursement du crédit peut atteindre trente (30) ans au maximum pour tous les demandeurs (épargnants et non épargnants). Elle commence à courir de la date de la fin période de différé.

La détermination de la durée de remboursement doit tenir compte de l'âge du demandeur dans la limite d'âge de soixante-dix (70) ans.

- **Période de différé :**

La période de différé est de six (06) mois au maximum à compter de la date de :

- La mobilisation du crédit lorsque le crédit est utilisé en une (01) seule tranche.
- La mobilisation de la dernière tranche lorsque le crédit est utilisé par tranches.

- **Taux d'intérêts :**

Le taux d'intérêt est variable il est fixé par les conditions générale de la banque en vigueur (6.25% taux en vigueur actuellement).

Pour les titulaires d'un compte livret épargne le taux d'intérêt appliqué est de (5.75)<sup>72</sup>.

- **Taux de bonification :**

Une bonification de taux d'intérêt de (1%) est appliquée aux crédits immobiliers destinés au financement de l'acquisition de logements collectifs neufs, à la construction d'un logement rural et l'acquisition d'un logement individuel

- **Commission de gestion :**

Sur la base d'autorisation de crédit, une commission de gestion, dont le montant est fixé par les Conditions Générales de Banque en vigueur (0.05%) est prélevée automatiquement du compte du client et ce, à la mise en place du dossier de crédit.

## 2.3 Modalités de remboursement

Le remboursement du crédit intervient à la fin de chaque mois par mensualité constante composée de l'amortissement du principal, et de taxe éventuelle. La première échéance de remboursement intervient selon les cas suivants :

### 2.3.1 Utilisation en une (01) seule tranche

- **Logement neuf fini /logement de particuliers à particulier :**

Ces types de crédit sont utilisés en tranches. Par conséquent, il n'y pas de période d'utilisation.

- **Construction ou extension de la maison individuelle/aménagement :**

Ces types de crédit sont utilisés en tranches, lorsque le montant du crédit est inférieur ou égal à un million de dinars ( $\leq 1000\ 000$  DA). Par conséquent, il n'y a pas de période d'utilisation. Le remboursement des crédits sus cités s'effectue à la fin de la période différé.

### 2.3.2 Utilisation par tranches

Si le montant de crédit est supérieur à un million de dinars ( $>1000\ 000$  DA). L'utilisation s'effectue par tranches comme détaillé ci-dessous :

- **Logement en cours de réalisation (VSP) / Aménagement :**

- Si les tranches sont débloquées avant les douze (12) mois de la période d'utilisation. La première échéance de remboursement interviendra à la fin du septième (7eme) mois qui suit la date de déblocage de la dernière tranche ;

---

<sup>72</sup> Pour avoir la qualité d'épargnant, le livret épargne doit avoir au moins 01 année.

- Si les tranches ne sont pas toutes débloquées avant les douze (12) mois de la période d'utilisation, la première échéance interviendra à la fin du dix-neuvième (19eme) mois, quel que soit le niveau d'utilisation du crédit.
- **Construction ou extension de la maison individuelle :**
  - Si les tranches sont débloquées avant les dix-huit (18) mois de la période d'utilisation, la première échéance de remboursement interviendra à la fin du septième (7eme) mois qui suit la date du déblocage de la dernière tranche ;
  - Si le crédit est utilisé au terme des dix-huit (18) mois de la période d'utilisation, la première échéance de remboursement interviendra à la fin du vingt cinquième (25eme) mois.

## **2.4 Les conditions spécifiques appliquées aux épargnants :**

Les épargnants réunissent les conditions liées à l'effort d'épargne bénéficient d'avantages sur le crédit immobilier destiné au financement de biens à usage d'habitation sont :

- La durée de l'épargne est d'une (01) année au minimum ;
- Le cumul, durant l'année, des intérêts représentant un et demi pour cent (1.5%) du montant du crédit sollicité où le montant des intérêts calculées sur un placement bloqué pendant trois (03) ans doit représenter un et demi pour cent (1.5%) du montant du crédit sollicité.

## **2.5 Prise de décision au niveau de l'agence**

### **2.5.1 Décision d'octroi du crédit et notification**

Lorsque le montant du crédit sollicité relève de la délégation de pouvoir accordée à l'agence, la décision doit être prise dans un délai de trois (03) jours ouvrables qui suivent la réception du dossier complet déposé par le client, la décision portera sur les éléments ci-après qui doivent être consignés avec précision sur la lettre d'autorisation de crédit :

- Le montant du crédit.
- La durée du crédit.
- La période de déferé.
- Le taux d'intérêt.
- La période d'utilisation pour le crédit payable par tranches.
- La mensualité théorique de remboursement.
- Les garanties exigées.
- Les conditions de mise en place de crédit.

La lettre d'autorisation de crédit est établie en huit (08) exemplaires répartis comme suit :

- Deux (02) exemplaires pour l'agence domiciliataire.
- Deux (02) exemplaires pour le groupe d'exploitation de rattachement.
- Un (01) exemplaire pour la direction des crédits spécifiques et aux particuliers.
- Un (01) exemplaire pour la direction de surveillance du risque crédit (ex DESE).
- Un (01) exemplaire pour l'inspection régionale de rattachement.
- Un (01) exemplaire pour la direction de la trésorerie.

Une copie du dossier de crédit sera transmise au groupe d'exploitation de rattachement par contrôle.

La direction des crédits spécifiques et au particulier (DCSP), est aussi destinataire d'une copie de formulaire de demande de crédit accompagnée de la lettre d'autorisation de crédit pour contrôle.

### **2.5.2 Décision de rejet de la demande de crédit**

En cas de rejet, la décision est notifiée au demandeur par l'agence dans un délai de deux (02) jours ouvrables par simple lettre et les documents fournis par le demandeur lui sont restitués.

## ***Section 3 : Le montage d'un crédit immobilier aux particuliers***

### **3.1 L'achat d'un logement de particulier à particulier (PAP)**

Le cas que nous allons étudier, traite d'une demande de crédit immobilier introduite par A.B (postulant) et son conjoint (caution), destinée à l'achat d'un logement auprès d'un particulier (PAP).

#### **3.1.1 Constitution de dossier (voir les annexes 1.2.3.4)**

##### **a) pour le client :**

- Demande de crédit immobilier selon le modèle de CPA (voir les annexes 5.6.7.8) ;
- Chèque barré ;
- Carte d'assurance sociale (carte CHIFFA) ;
- Photocopie de la carte nationale ;
- Acte de naissance ;
- Fiche individuel/fiche familiale ;
- Certificat de résidence ;

- Certificat de travail ;
- Les trois (3) dernières fiches de paie.

*Pour la caution, monsieur x doit fournir les mêmes pièces fournir par le postulant.*

**b) pour le bien immobilier :**

- Promesse de vente (modèle CPA) ;
- Acte de propriété de bien (au nom de vendeur) publier et enregistrer ;
- Rapport d'expertise établi par un bureau d'étude ou un expère utile par la banque ;
- Fiche signalétique.

### 3.1.2 Traitement et étude du dossier au niveau de l'agence

A la réception du dossier déposé par le demandeur, l'agence doit impérativement s'assurer que le dossier est complet et lui remet un accusé de réception.

L'étude de risque se fait par l'agence domiciliaire en 03 phases :

La vérification du dossier, l'évaluation de la capacité financière du demandeur ainsi que sa caution éventuellement et l'étude de score.

#### 3.1.2.1 Vérification de dossier

**Tableau 7 : Identification de l'emprunteur principal.**

Nom et prénom	A.B
Date et lieu de naissance	17/02/1965
Situation familiale	Marié
Adresse	Tigzirt. Tizi-ouzou
Qualité professionnel	Salarié
Poste occupe	éducation
Employeur	Académie de Tizi-ouzou
Nom/prénom du conjoint Revenu mensuel du conjoint	X 40 600.00
Revenu mensuel du postulant	50 100.00
Situation d'épargne	Non épargnante.

**Tableau 8 :** Identification du bien objet du financement.

Type de logement	F3
Etat du logement	Ancien
Adresse	Nouvelle ville. Tizi-ouzou
Etage	3 <sup>ème</sup>
Bâtiment N°	B
Lot N°	10
Surface	50.91 m <sup>2</sup>
Montant sollicité	4 824 360,00

### 3.1.2.2 Evaluation de la capacité du demandeur et sa caution éventuelle

Le montant du crédit sollicité 90% est calculé par apport à la valeur du bien immobilier mentionné sur le rapport d'existence et d'évaluation d'expertise (5 360 400,00 DA). Puisque celle-ci est inférieure au prix du bien immobilier déclaré dans la fiche signalétique qui est de (5 450 000,00 DA).

Donc le montant du crédit = (5 360 000\*90%) = **4 824 360,00 DA**

D'après l'expertise et la valeur d'acquisition, le montant 4 824 360,00 DA peut lui être accordé. Mais est ce que sa capacité de remboursement lui permet d'avoir ce montant ?

### 3.1.2.3 Etude de score

**Tableau 9 :** Fiche de score (voir annexe 9).

CPA/00194 : Agence Tizi-Ouzou		Date : 02 /01/2014	
Fiche de scoring			
Nom : A		Crédit : Achat logement d'occasion /PAP	
Prénom : B		No/Réf :	
Adresse Tigzirt Tizi-Ouzou			
Sexe : F Situation Fam : M Date de Naissance : 17/02/1965(Age 49 ans) Epargnant : Non			
Prix/cout/ : 5 360 000,00		Score :	
Revenu postulant : 50 100,00		.....Pts	
Revenu conjoint : 40 600,00		REVENU	/ 40 :30
Revenu Caution : 0.00		EMPLOI	/20 :20
Mensualité : 40%		ORIGINE APPORT PERSONNEL	/15 :15
Durée crédit : 22 ans		APPORT PERSONNEL	/10 :00
Taux d'intérêt : 6.25		ACTIFS	/10 :10
Taux TVA : 0.00		AGE	/5 :2
Crédit max : 5 155 869,08		TOTAL /100 :77	
Montant apport : 536 040,00			
Crédit sollicité : 4 824 360,00			
Crédit octroyé : 4 824 360,00			
Échéance (68%) : 33 947,29			

Source : l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou

### **a) Etude des revenus**

Après avoir analysé le taux d'endettement, la banque évalue le revenu de Mme A.B et sa caution afin d'anticiper sur sa situation financière lorsqu'il devra rembourser ses mensualités. Ces critères de revenus sont essentiels pour continuer l'étude de dossier. Ils comprennent plusieurs éléments : en premier lieu, le « reste à vivre », qui correspond à la part des revenus restant au ménage pour financer ses dépenses courantes une fois qu'il a réglé ses charges d'emprunts. En complément du « reste à vivre », le « quotient familial » est également évalué.

Correspondant au revenu disponible annuel par personne, ce quotient familial est déterminé par le rapport entre les revenus nets hors charges d'emprunts et le nombre de personnes composant le foyer. Enfin, la banque étudie les dépenses futures du ménage. Elle évaluera alors les charges liées directement au projet et les dépenses d'équipements à prévoir (loyer temporaire, travaux, achat d'un véhicule, etc.).

### **b) Calcul du scoring de l'emprunteur**

Pour décider de l'acceptation ou du refus du dossier de Mme A.B, la banque poursuivra son évaluation par l'élaboration d'un scoring. Établi sur un ensemble de critères qualitatifs, il va permettre de donner une note (plus la note est élevée plus le risque est faible) au futur emprunteur, indiquant la qualité de son dossier. Ce score permettra d'apprécier le niveau de risque pris par la banque si elle accepte de prêter l'argent nécessaire à l'acquisition du bien immobilier, Il s'établit sur des critères significatifs tels que :

- L'apport personnel : 10% (coût du bien ou le montant établit par l'expert / 10) ;
- La situation professionnelle : le contrat de travail, l'ancienneté dans la fonction ;
- La durée du prêt : 22 ans ;
- L'âge : 53 ans ;
- La capacité d'endettement du demandeur et sa caution est de 68 % ;
- Leurs passés financiers : la banque a consulté le Fichier national des Incidents de remboursement des crédits aux Particuliers (FICP) et le Fichier Central des Chèques (FCC) pour vérifier qu'ils n'ont pas eu d'incidents de remboursement ou de paiement.

D'après la fiche de score, le client est 77% solvable donc il ouvre le droit au montant demandé ;

- Les garanties qu'ils peuvent apporter : hypothèque du premier rang (assurance décès, invalidité absolu. Assurance SGCI. Assurance multirisque habitation, catastrophe naturelle) ;
- La situation familiale : considérée comme « stable » pendant la durée du prêt.

D'après la fiche de score, Mme A.B et sa caution solvables à 77 % donc ils ouvrent droit à un crédit immobilier de 4 824 360 DA destiné à l'acquisition d'un Logement de particulier à particulier, un appartement de type F3 sise à la cité 600 logement EPLF, Nouvelle ville TIZI OUZOU. Un crédit remboursable sur une durée de 22 ans dont 06 mois de différé, avec un taux d'intérêt de 6.25%.

### c) Etablissement des fiches techniques

Le chargé de crédit établit une fiche technique qui reprend toutes les informations nécessaires du postulant et sa demande de crédit et bien sûr le résultat de la fiche score. Par la suite, le dossier de Mme A.B a été présenté au comité de crédit de l'agence (CCA) pour établir la décision finale sous forme d'une autorisation de crédit (voir annexe 10) où il a opté pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

Montant du crédit : **4 824 360 DA.**

Mensualité de remboursement : **33 947.29DA.**

La durée de remboursement : **22 ans dont 3 mois de différé.**

Le taux d'intérêt appliqué : **6.25%.**

- Hypothèque 1er rang logement ;
- Délégation assurance décès (DIA) + SGCI (voir annexe 11) ;
- Délégation assurance MRH<sup>73</sup> + CAT NAT<sup>74</sup> ;
- Caution du conjoint : Mr X ;
- Justification de l'apport personnel de 10% du prix d'achat.

### 3.1.3 Décision d'octroi par le comité de crédit

Le montant du crédit sollicité relève de la délégation de pouvoirs accordée à l'agence, La décision d'octroi a été établie et signé par le comité de crédit.

#### 3.1.3.1 Elaboration des documents contractuels

Après la confirmation d'acceptation des conditions du prêt par Mme A.B et sa caution, et à leur présentation au niveau de l'agence, le chargé du crédit :

- Etablit la convention de crédit qui reprend les conditions du prêt et le fait signé par les deux parties, le client et la banque ;

---

<sup>73</sup> MRH : L'assurance MRH doit couvrir les dommages causés à l'appartement ou à la maison ainsi qu'à tout leur contenu, et l'aménagement intérieur, murs plafonds, sanitaire.

<sup>74</sup> CAT NAT : c'est une assurance obligatoire pour toute personne ou morale propriétaire d'un immobilier construit et situé en Algérie.

- L'emprunteur versera dans son compte chèque<sup>75</sup> ;
- La part d'autofinancement (536 040 DA qui est 10 % de la valeur du bien) ;
- Les frais d'études et d'engagement qui sont de 11700 DA ;
- Assurance SGCI qui est de 57 409,88 DA ;
- Délégation assurance décès+ IAD (240 583,13 DA) ;
- Délégation assurance MRH + CAT NAT (Les deux ne doivent pas dépasser 5000 DA ;
- Demande de désigner l'étude notariale chargée de la concrétisation de la transaction ainsi que l'inscription de l'hypothèque du 1er rang au profit du CPA.

### **3.1.3.2 Demande de déblocage du crédit (voir annexe 12)**

La mobilisation du crédit se fera en une seule tranche, puisqu'il s'agit d'un « crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Le montant du crédit sera versé dans le compte chèque du postulant qui aurait signé une demande de chèque de banque au nom du notaire<sup>76</sup> qui donnera lieu à l'émission d'un chèque qui lui sera remis. (Voir annexe 13).

### **3.1.3.3 Le recueil de garantie (voir annexe 14)**

Dans notre cas la garantie c'est le bien de financement, le notaire s'engage à inscrire une hypothèque du premier (1er) rang au profit du CPA.

### **3.1.3.4 Le remboursement**

Juste après la période de différé, Mme A.B a commencé à rembourser son prêt avec une mensualité de 33 947,29DA.

Après une année, l'emprunteur a effectué un remboursement partiel anticipé de 1500 000,00 DA le 21/ 07 /2015 avec les frais de remboursement par anticipation qui est de 17 550,00 DA. Le taux d'intérêt appliqué dans ce versement est de 1% au lieu de 6.25% et cela fait diminuer sa mensualité de remboursement à 21 242,45DA.

Mm A.B a bénéficié d'un privilège grâce aux remboursements partiels anticipés qu'elle a fait pendant la première année de remboursements. Elle avait remboursé la partie de son capital avec un taux d'intérêt de 1 % au lieu de 6.25 %. Pour le reste de son capital, elle va le rembourser avec un taux en vigueur (6.25%).

---

<sup>75</sup>L'ouverture de ce compte chèque a été effectuée avant l'étude du dossier, c'est une condition au préalable.

<sup>76</sup>Le notaire : assure. Pour le vendeur la réception de montant de la vente. Pour l'acheteur l'acte de propriété. Pour la banque ses garanties.

L'emprunteur a fait diminuer sa mensualité avec les remboursements partiels anticipé qu'il avait fait, mais la durée de remboursement reste la même. Dans ce cas, l'emprunteur n'a pas payé les intérêts pendant les 03 mois de différé, il a tout payé après le différé.

### 3.2 Analyse des résultats

Les constats que nous pouvons faire se trouve dans le fait que :

- Le CPA propose des prêts pouvant atteindre 90% du prix du bien immobilier ;
- La durée du crédit CPA peut aller jusqu'à 30 ans.
- La solution de copropriété ou bien : dont le principe est d'associer une autre personne (exemple : la caution) en vue d'augmenter le montant du crédit attribué. Une solution qui facilite l'accession au logement des ménages.
- La durée de différé qui s'étale à 6 mois actuellement (à partir de 2018) à donner aussi de temps aux emprunteurs pour commencer leur remboursement.

On peut constater d'après cette illustration de crédit aux particuliers, pour que l'opération de crédit immobilier aux particuliers suive son cours le plus normalement, une bonne analyse du dossier de l'emprunteur paraît plus qu'impérative, car les prêts hypothécaires sont considérés comme prêts à haut risques puisqu'ils mobilisent de grandes sommes à long terme, alors que pratiquement toutes les banques algériennes détiennent des ressources à court terme.

### 3.3 Illustration de la participation du CPA au financement du logement

Le CPA de Tizi-Ouzou contribue massivement dans le financement du logement ces dernières années par l'offre des crédits immobiliers notamment aux particuliers. Après notre stage pratique, on a obtenu quelques résultats pour cette année qui nous montre le tableau suivant.

**Tableau 10** : les crédits immobiliers accordés par le CPA en 2017.

Type de crédits	Nombre de dossiers déposés	Nombre de dossiers autorisés	Montants autorisés En million de DA	Nombre de dossiers mobilisés	Montants mobilisés En million de DA
<b>Crédit logement promotionnel 3%</b>	2	2	15	2	15
<b>Particulier à particulier</b>	12	12	14	11	11
<b>Crédits pour l'aménagement</b>	21	15	12	14	11
<b>crédit pour construction a taux bonifié 1%</b>	18	16	17	15	16
<b>Crédit auto construction</b>	99	76	69	64	61
<b>Crédit logement promotionnel 1%</b>	398	393	544	378	524
<b>Totale</b>	<b>550</b>	<b>514</b>	<b>674</b>	<b>484</b>	<b>625</b>

Source : Document Interne du CPA

## Conclusion

Le cas que nous avons présenté nous a éclairé sur la rentabilité des crédits immobiliers malgré les hauts risques qu'ils représentent. On a étayé ceci en donnant une image du cadre institutionnelle et réglementaire dans lequel se développe ce type de prêt actuellement, en Algérie.

En effet, les réformes engagées dans ce secteur en 1997 ont permis de préparer un environnement favorable pour la croissance de l'activité immobilière et ce par l'implication des banques, autres que le CPA, dans le financement de l'immobilier et la création de nouvelles institutions chargées de la solvabilité de la demande et du refinancement hypothécaire.

Le CPA-Banque doit, dans un but d'assurer sa suprématie sur ce secteur d'activité, maîtriser les risques liés aux crédits immobiliers en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes et participer au développement des nouvelles techniques, Pour se faire, le banquier doit lors de l'octroi de crédit hypothécaire :

- Faire une analyse approfondie du dossier de l'emprunteur.
- Vérifier le respect de la réglementation en termes de couverture du risque.
- Utiliser les différentes méthodes existantes surtout le scoring<sup>77</sup> qui peut être d'un apport considérable dans la prise de décision.
- Prendre des garanties réelles et personnelles contre tout événement imprévisible.
- Recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des demandeurs de crédits (CNL, SGCI, FGCMPI).

---

<sup>77</sup> Scoring : est un des outils mis en œuvre lors de l'analyse risque d'une demande de crédit par les prêteurs, Elle génère toutefois des refus de crédit qui n'auraient pas lieu d'être : mise en lumière d'une limite méthodologique.

## Conclusion générale

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

Le financement du logement par les banques est déjà l'un des objectifs affichés par les pouvoirs publics afin de lever la charge assez pressente sur le trésor public. Le CPA-Banque représente un exemple concret de l'implication des banques algériennes dans le financement de l'immobilier. Cette dernière et depuis sa mise en œuvre de crédit immobilier sur le marché cherche à encourager les citoyens à l'accession à la propriété, on peut également concrétiser cet encouragement par l'allègement des conditions d'octroi des crédits immobiliers (la baisse des taux d'intérêt débiteurs, la promulgation de la durée de remboursement...), ainsi par la multiplication de ses produits en la matière tels que crédit location-habitation, prêt jeune.

Etant donné les différentes contraintes—dues au problème du foncier, les prix élevés des matériaux de construction et l'absence d'un plan de l'urbanisme qui caractérisent encore le secteur de l'habitat dans notre pays, confrontées à le CPA-banque banque dans le financement de logement par le crédit immobilier, elle a pu réaliser un succès considérable vue sa part importante sur le marché immobilier, qu'on peut conclure que le crédit immobilier depuis sa mise en œuvre, a pu éradiquera un certain niveau la crise de logement en Algérie.

A la lumière des connaissances acquises durant mes enseignements théoriques et pratiques, nous allons suggérer quelques propositions visant à développer le crédit immobilier :

- L'activité de prêts immobiliers est entreprise au niveau de toutes les banques ce qui donné naissance à une concurrence. C'est pour cela, les banques sont tenues à innover dans leur crédit immobilier afin de répondre aux mieux aux besoins et à l'insatisfaction des clients par la mise en place de produits adaptés. Cette innovation

de crédit immobilier consiste à modifier au minimum l'un de ses paramètres (quotité de financement, taux d'intérêt, etc.) ;

- Moderniser les moyens de communications (publicité,...) afin de faciliter aux citoyens l'accès aux banques afin de solliciter des crédits ;
- Développer les systèmes de notation de risque afin de mieux gérer les crédits immobiliers ;
- Approcher les agences à la clientèle, afin de lui faciliter l'accès aux produits de crédit ;
- L'amélioration continue de l'accueil et de la gestion permanente de la relation banque/client (être à l'écoute de client).
- Opter pour la mise en place crédit-bail immobilier appelé encore le Leasing immobilier qui présente de multiples avantages : au crédit preneur, le financement intégral du bien immobilier sans disposer d'apport personnel, quant au crédit bailleur, ce dernier reste propriétaire du bien toute la durée de location ce qui lui évitera d'exposer aux risques de non remboursement.

Ainsi, la réunion de toutes ces actions va certainement contribuer à améliorer ce secteur d'activité qui est connu pour sa rentabilité pérenne et ses effets multiplicateurs sur l'ensemble des autres branches de l'économie. L'habitat devrait être donc de loin le secteur de prédilection des politiques car « quand le bâtiment va ! Tout va ! ».

Durant notre travail, nous sommes arrivés à la conclusion que les crédits immobiliers ont participé à la réduction de l'écart du marché immobilier mais n'ont pas éliminé ce déficit.

Tout au long du cas pratique, nous avons montré que le CPA-Banque occupe la plus grande partie du marché immobilier en offrant une large gamme des produits dans le cadre des crédits immobiliers vis-à-vis à ses clients. Cependant, la diversification de ses produits dans un contexte de concurrence, va lui causer un risque qui est d'autant plus grave que dans la quasi-totalité des cas, appelé le risque de non remboursement, devant lequel le CPA-Banque se trouve obligé de mener une stratégie pour minimiser ce risque.

## Liste des Tableaux

<b>Numéros</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Page</b>
<b>Tableau N°1</b>	Représentant la situation du secteur financier et bancaire en Algérie	30
<b>Tableau N°2</b>	Niveau de l'aide selon le revenu du bénéficiaire	35
<b>Tableau N° 3</b>	Capacité de remboursement des postulants aux crédits immobiliers	48
<b>Tableau N° 4</b>	Classification des créances et leur approvisionnement	62
<b>Tableau N°5</b>	Evolution du capital social du CPA.	68
<b>Tableau N° 6</b>	Taux d'endettements par rapport aux RGNM.	81
<b>Tableau N° 7</b>	Identification de l'emprunteur principal	86
<b>Tableau N°8</b>	Identification du bien objet du financement.	87
<b>Tableau N°9</b>	Fiche de score	87
<b>Tableau N°10</b>	les crédits immobiliers accordés par le CPA en 2017.	91

## Liste des figures

<b>Numéros</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Page</b>
<b>Figure N°1</b>	Graphe de détermination du prix d'équilibre sur un marché	12
<b>Figure N°2</b>	La relation entre le foncier et le prix de l'immobilier	27
<b>Figure N° 3</b>	l'offre de terrain répond à l'augmentation des prix	27
<b>Figure N° 4</b>	Schéma représentant le circuit de traitement d'une demande de financement promotionnel.	58
<b>Figure N°5</b>	Intérêt de l'assurance décès	65
<b>Figure N° 6</b>	graphique de l'évolution du capital social du CPA	68
<b>Figure N°7</b>	Organigramme de CPA.	71
<b>Figure N° 8</b>	Organigramme de l'agence CPA de Tizi-Ouzou 194	73
<b>Figure N° 9</b>	Organisation du service crédit.	76

## Annexe 01

Nom ou raison sociale

**CREDIT AUX PARTICULIERS : Crédit pour l'achat d'un logement neuf**

ANNEXE:01

Documentations	Statut	Observation
1. Attestation d'affectation pour le logement fini ou un contrat de vente sur plans notarié enregistré et publié accompagné de l'attestation de garantie délivrée par le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière ;	<input type="checkbox"/>	
2. Fiche familiale d'état civil et photocopie de la pièce d'identité officielle ;	<input type="checkbox"/>	
3. Fiches de paie des trois (03) derniers mois pour les salariés ;	<input type="checkbox"/>	
4. Attestation fiscale récente du demandeur non salarié ;	<input type="checkbox"/>	
5. Titre d'occupation du logement actuel ou certificat de résidence (justifier de l'adresse exacte du demandeur) ;	<input type="checkbox"/>	
6. Formulaire de demande de crédit dûment renseigné (disponible en agence).	<input type="checkbox"/>	

 Cochez si document recueilli

Visa Agence:

## Annexe 02

Nom ou raison sociale

CREDIT AUX PARTICULIERS : Crédit achat de logement de particulier à particulier

ANNEXE : 02

Documentations	Statut	Observation
1. Copie légalisée de la promesse de vente notariée, publiée et enregistrée ou, à défaut, la fiche signalétique ;	<input type="checkbox"/>	
2. Certificat négatif d'inscription d'hypothèque ;	<input type="checkbox"/>	
3. Copie de l'acte de propriété du bien immobilier ;	<input type="checkbox"/>	
4. Rapport d'existence d'expertise et d'évaluation du bien immobilier délivré par un bureau d'études agréé par la Banque ;	<input type="checkbox"/>	
5. Fiche familiale d'état civil et photocopie de la pièce d'identité officielle ;	<input type="checkbox"/>	
6. Attestation fiscale récente du demandeur non salarié ;	<input type="checkbox"/>	
7. Fiches de paie des trois (03) derniers mois pour les salariés ;	<input type="checkbox"/>	
8. Titre d'occupation du logement actuel ou certificat de résidence (justifier de l'adresse exacte du demandeur) ;	<input type="checkbox"/>	
9. Formulaire de demande de crédit dûment renseigné (disponible en agence).	<input type="checkbox"/>	

 Cochez si document recueilli

Visa Agence:

## Annexe 03

Nom ou raison sociale :

**CREDIT AUX PARTICULIERS : Crédit à la construction ou à l'extension de la maison individuelle**

ANNEXE : 03

Documentations	Statut	Observation
1. Copie de l'acte de propriété du terrain ou contrat de vente délivré par les domaines ;	<input type="checkbox"/>	
2. Permis de construire en cours de validité ;	<input type="checkbox"/>	
3. Certificat négatif d'inscription d'hypothèque ;	<input type="checkbox"/>	
4. Devis estimatif et quantitatif du coût de la construction établi par un bureau d'étude agréé par la Banque ;	<input type="checkbox"/>	
5. Planning prévisionnel de réalisation ;	<input type="checkbox"/>	
6. Attestation d'état d'avancement des travaux délivrée par un bureau d'étude agréé par la Banque justifiant la part d'autofinancement ;	<input type="checkbox"/>	
7. Fiche familiale d'état civil et photocopie d'une pièce d'identité officielle ;	<input type="checkbox"/>	
8. Attestation fiscale récente du demandeur non salarié ;	<input type="checkbox"/>	
9. Fiches de paie des trois (03) dernier mois pour les salariés ;	<input type="checkbox"/>	
10. Titre d'occupation du logement actuel ou certificat de résidence (justifier de l'adresse exacte du demandeur) ;	<input type="checkbox"/>	
11. Formulaire de demande de crédit dûment renseigné.	<input type="checkbox"/>	
12. Statut et registre de commerce en cours de validité (en cas de changement entre les exercices) ;	<input type="checkbox"/>	
13. Certificat de conformité pour les sociétés exerçant l'activité d'importation.	<input type="checkbox"/>	

 Cochez si document recueilli

Visa Agence:

## Annexe 04

Nom ou raison sociale :

**CREDIT AUX PARTICULIERS : Crédit travaux d'aménagement de locaux   usage d'habitation**

ANNEXE : 04

Documentations	Statut	Observation
1. Copie de l'acte de propriété ou décision d'attribution du logement ou contrat de vente délivré par les domaines ;	<input type="checkbox"/>	
2. Certificat négatif d'inscription d'hypothèque ;	<input type="checkbox"/>	
3. Devis estimatif et quantitatif du coût de la construction établi par un bureau d'études agrée par la Banque ;	<input type="checkbox"/>	
4. Planning prévisionnel de réalisation ;	<input type="checkbox"/>	
5. Rapport d'existence, d'évaluation et d'expertise établi par un bureau d'études agrée par la Banque justifiant la part d'autofinancement ;	<input type="checkbox"/>	
6. Fiche familiale d'état civil et photocopie de la pièce d'identité officielle ;	<input type="checkbox"/>	
7. Avertissement fiscal récent du demandeur non salarié ;	<input type="checkbox"/>	
8. Fiches de paie des trois (03) derniers mois pour les salariés ;	<input type="checkbox"/>	
9. Titre d'occupation du logement actuel ou certificat de résidence (justifier de l'adresse exacte du demandeur) ;	<input type="checkbox"/>	
10. Formulaire de demande de crédit ;	<input type="checkbox"/>	
11. Demande de crédit précisant le choix sur les modalités de règlement des intérêts intercalaires de la période de différé.	<input type="checkbox"/>	

 Cochez si document recueilli

Visa Agence:

## Annexe 05

ANNEE 2015

القرض الشعبي الجزائري  
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE



Groupe d'exploitation : مجموعة الاستغلال ..... Dossier N° : ..... رقم الملف :  
 Agence domiciliante : وكالة التوظيف ..... N° Compte : ..... رقم حساب  
 N° Compte : ..... رقم حساب  
 Chèque : ..... الصك

(طلب قرض عقاري)

## (Demande d'un Crédit Immobilier)

Etat Civil

الحالة المدنية

	القربين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur	
Nom : Prenoms : Date de naissance : Lieu de naissance : Situation Familiale : Personnes a charge : Adresse actuelle : Téléphone :			اللقب : الاسم : تاريخ الميلاد : مكان الإزدياد : الحالة العائلية : الأفراد المتكفل بهم : العنوان الحالي : رقم الهاتف :
Références Bancaires			المراجع البنكية :
CPA / Compte No : ouvert le :			ق.ش.ج/ حساب رقم : مفتوح بتاريخ :
CPA / Livret No : ouvert le :			ق.ش.ج/ دفتر رقم : مفتوح بتاريخ :
Autres Banques Compte No : ouvert le :			البنوك الأخرى حساب رقم : مفتوح بتاريخ :

Demandeur Salarié

الطالب الأجير

	القربين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur	
Employeur/Nom ou Raison Sociale : Adresse : Activité :			المستخدم / الاسم أو العنوان التجاري العنوان : النشاط :
Demandeur/Fonction Exercée : Depuis le :			الطلب / المهنة الممارسة : منذ تاريخ :
Ancienneté dans l'emploi précédent :			الأقدمية في المهنة السابقة :

## Annexe 06

ANNEXE 06

## Demandeur non Salarie

## الطالب غير أجير

Nature de l'activité ou profession exercée : ..... : طبيعة النشاط أو المهنة الممارسة :  
 Depuis le : ..... : منذ تاريخ :  
 Adresse professionnelle : ..... : العنوان المهني :  
 Téléphone ou Fax : ..... : الهاتف أو الفاكس :  
 Forme juridique (p / les stés) : ..... : الشكل القانوني (للشركات) :  
 Capital social : ..... : رأس المال الإجتماعي :  
 Immatriculation au R.C. N° : ..... : مسجل في السجل التجاري رقم :  
 Date : ..... à ..... : بتاريخ : في

هل الطالب مالك للمحل  مسير حر  قيمة المحل د.ج. :  
 Le demandeur est-il ?  Propriétaire  Gérant libre Valeur du fonds DA : .....

Date d'expiration du bail de location : ..... : تاريخ إنتهاء عقد الإجار :

## Patrimoine Immobilier

## الملكية العقارية

	القرين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur	
Désignation des biens immeubles : .....	.....	.....	تعيين الأملاك العقارية : العنوان : سنة الإقتناء : ثمن الإقتناء : القيمة المقدرة حاليا :
Adresse : .....	.....	.....	
Année d'acquisition : .....	.....	.....	
Prix d'acquisition : .....	.....	.....	
Valeur estimative actuelle : .....	.....	.....	

## Emprunts Contractés

(par le demandeur et/ou son conjoint)

## القروض المحصلة

(من طرف الطالب أو القرين)

## 1 - Emprunts en cours

## 1 - القروض الحالية

المقرضون Prêteurs	السنة Année	المبلغ Montant	المدة Durée	التسديدات الشهرية Mensualités	المبلغ المتبقى Encours	الضمانات Garanties
○	○	○	○	○	○	○

## 2 - Nature du prêt sollicité

## 2 - طبيعة القرض المطلوب

Hors Epargne  خارج التوفير Adossé au Livret Epargne Logement  المسند لدفتر التوفير السكن

مبلغ القرض المطلوب Montant du prêt sollicité : .....	ثمن الملك العقاري Prix du bien immobilier : .....
مدة التسديد Durée de remboursement : .....	المردود السنوي للزوجين Revenus annuels du couple : .....
مبلغ التسديد الشهري المقترح نظريا Mensualité théorique proposée : .....	المردود الشهري للزوجين Revenus mensuels du couple : .....

Date souhaitée de mise à disposition des fonds : ..... : التاريخ المرغوب فيه لوضع الأموال تحت التصرف :

## Annexe 07

ANNEXE: 07

## Plan de Financement

المساهمة الشخصية للمطالب (للتبرير)

Apport personnel du demandeur (à justifier) ..... DA :

قيمة القرض

Montant du crédit : ..... DA :

قيمة / ثمن

Coût / Prix : ..... DA :

قيمة الخبرة

Valeur de l'expertise : ..... DA :

## مخطط التمويل

## Ressources Annuelles

(à préciser et à justifier)

## الموارد السنوية

(للتوضيح والتبرير)

القرين / الكفالة  
Conjoint / Cautionالطالب  
Demandeur

## Revenus Professionnels :

Salaires :

Forfait :

Bénéfice réalisé :

## Revenus Extra-Professionnels :

Prestation Familiales :

Loyers :

Pensions-retraites etc... :

Aides de l'Etat :

Autres revenus :

المداخل المهنية :

الأجور :

الجزافي :

الأرباح المسجلة :

المداخل غير المهنية :

الإعانات العائلية :

الأجور المقبوضة :

منح - التقاعد الخ... :

إعانة الدولة :

مداخل الأخرى :

## Programme à Financer

## البرنامج موضوع التمويل

1 - Aquisition d'un logement  جديد (أ)  على المخطط (ب)  من خاص إلى خاص P.A.P. (C) السكن

Neuf (A)

Sur plan (B)

P.A.P. (C)

السكن الفردي

Maison individuelle

السكن الجماعي

Logement Collectif

2 - Construction d'une maison individuelle

2 - بناء السكن الفردي

 بناء (أ)  تمديد (ب)

Construction (A)

Extension (B)

3 - Travaux d'aménagement

3 - أشغال التهيئة

السكن الفردي

Maison individuelle

السكن الجماعي

Logement Collectif

## Informations Générales

## معلومات عامة

- Adresse du logement/Construction :

- Type de logement/Construction :

- Surface habitable :

- Date de début des travaux :

- Prix de l'habitation ou des

travaux d'aménagement :

- Date d'achèvement de

l'habitation ou des T.A. :

عنوان السكن/مكان البناء :

نوعية السكن/البناء :

المساحة الصالحة للسكن :

تاريخ بداية الأشغال :

ثمن السكن أو أشغال التهيئة :

تاريخ إنتهاء السكن أو

أشغال التهيئة :

## Informations Particulières

## معلومات خاصة

- Nom ou R.S. du promoteur/vendeur : (1)

- Adresse du promoteur/vendeur : (1)

- Montant des avances versées : (1)

- N° et date d'obtention du

permis de construire : (2)

- Adresse du bureau qui a

réalisé l'études : (2)

- Superficie du terrain : (2)

- Surface habitable actuelle : (2)

- Surface de l'extension : (2)

- Description des travaux

à réaliser : (3)

- اسم أو الحالة الشخصية

للمقاول/البائع : (1)

- عنوان المقاول/البائع : (1)

- مبلغ المسبقات المدفوعة : (1)

- رقم و تاريخ تحصيل

رخصة البناء : (2)

- عنوان المكتب الذي حقق

الدراسة : (2)

- مساحة الأرض : (2)

- المساحة الصالحة للسكن حاليا : (2)

- مساحة التمديد : (2)

- وصف الأشغال التي

ستتنشأ : (3)

## Annexe 08

ANNEXE ١٥٨

Désignation des Locaux

تخصيص المحلات

A - Logement actuel :

أ - المسكن الحالي :

هل أنتم  
Etes-vous ?

<input type="checkbox"/> مستأجرين Locataire	<input type="checkbox"/> ساكنين مجاني Logé gratuitement	<input type="checkbox"/> مسكن وظيفي Logement de Fonction
<input type="checkbox"/> مالكيين Propriétaire	<input type="checkbox"/> إيجار شهري Loyer mensuel	<input type="checkbox"/> مع العائلة En famille

Sort du logement après la nouvelle acquisition ?

مصير السكن بعد الإقتناء الجديد؟

<input type="checkbox"/> معاد للملاك Rendu au propriétaire	<input type="checkbox"/> محتفظ Conservé	<input type="checkbox"/> مؤجر Loué	<input type="checkbox"/> مبيع Vendu
---	--	---------------------------------------	--

B - Destination du nouveau bien  
immobilierب - تخصيص الملك العقاري  
الجديد

<input type="checkbox"/> إقامة رئيسية Résidence principale	<input type="checkbox"/> إقامة ثانوية Résidence secondaire
---	---

أشهد أن جميع المعلومات المصرح بها أعلاه هي صادقة و حقيقية الى تاريخ اليوم، نتيجة لذلك فإن كل تصريح خاطيء غير متعمد أو إيرادى محتوي في هذه الوثيقة أتحمّل مسؤوليته أمام البنك.

Je certifie que toutes les informations déclarées ci-dessus sont sincères et exactes à la date de ce jour. En conséquence, toute fausse déclaration intentionnelle ou involontaire contenue dans ce formulaire engage pleinement ma responsabilité vis à vis de la Banque.

A : ..... le, ..... في

إمضاء الطالب  
Signature du demandeur

متبوع بعبارة مكتوبة بخط اليد ( قرىء وصدق عليه)  
Après la mention "Lu et approuvé"

## Annexe 09

CPA / 00194 AGENCE TIZI-OUZOUJ

Date:02/01/2014

## ----- F I C H E D E S C O R I N G -----

Nom :A

Credit:ACHAT LOGEMENT D'OCCASION /PAP

Prenom :B

No/Ref:

Adresse:TC

Sexe:M Situation Fam:M Date Naissance:17/02/1965(Age:53ans) Epargnant:NON

Prix / Coût	: 5 360 400,00	Score:	
Revenu Postulant:	50 100,00	-----Pts	
Revenu Conjoint :	40 600,00	REVENU	/ 40: 30
Revenu Caution :	0,00	EMPLOI	/ 20: 20
P/ Mensualite :	40 \$	ORIGINE APPORT PERSONNEL	/ 15: 15
Duree Credit :	22ans	APPORT PERSONNEL	/ 10: 0
Taux Interet :	6,25	ACTIFS	/ 10: 10
Taux TVA :	0,00	AGE	/ 5: 2
Credit Max. :	5 155 869,08	-----	
Montant Apport :	536 040,00	TOTAL /100:	77
Credit Sollicite:	4 824 360,00		
Credit Octroye :	4 824 360,00		
ECHEANCE ( 68% ) :	33 947,29		

=====&gt;: RETOUR IMPRIMER ENREGISTRER QUITTER



## Annexe 11



**SOCIETE DE GARANTIE DU CREDIT IMMOBILIER (SPA au capital de 2 000 000 000 DA)**

Numéro Police : 14-4-.....

ANNEXE 11

**POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS**

**I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)**

(BANQUE) : CPA

(CODE AGENCE) : 194

(NOM & ADRESSE AGENCE) : 11, Bd STITI ALI, TIZI-OUZOU

Téléphone : 026 20 02 48 Fax : 026 20 02 88 Mail :

**II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE**

MONTANT DU CREDIT : 4.824.360,00 DA

MENSUALITE : 33.947,29 DA

Durée du crédit : 264 Mois

Montant de l'aide CNL : DA

Crédit Bonifié : Non

L'ASSURE (EMPRUNTEUR)

CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

NOM & PRENOM : A B

NOM DE JEUNE FILLE :

DATE DE NAISSANCE : 02/1965

PROFESSION : SALARIE

POSTE OCCUPE : FONCTIONNAIRE

EMPLOYEUR : Education

REVENU MENSUEL NET : 50.100,00 DA

Numéro du RIB | 004 | 194 | 4100026468 | 9p |

NOM & PRENOM : C D

NOM DE JEUNE FILLE :

DATE DE NAISSANCE : 01/01/1962

PROFESSION : RETRAITE

POSTE OCCUPE :

EMPLOYEUR :

REVENU MENSUEL NET : 40.600,00 DA

**III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE**

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE : TIZI-OUZOU

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
ACQUISITION	NON	5.360.400,00 DA	COLLECTIF	ANCIEN

**ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)**

Je soussigné, Monsieur, Madame ISSAD ABDELKRIM, déclare :

Date et signature du bénéficiaire

1) Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.

2) Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCI :

-RPV= (MONTANT DU CREDIT/VALEUR DU BIEN) \* 100= 90 %

-REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR)=

90.700,00 DA

- REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL)\* 100 = 37,43 %

3) Que le Montant de la prime (TTC) est de : 57.409,88 DA

**ENGAGEMENT DE L'ASSURE (L'Emprunteur & Co-Emprunteur)**

Date et signature de l'assuré

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle) : A B Bénéficiaire du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité

**DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)**

Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné, sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de : ..... DA dans un délai maximum de 60 jours.

# Annexe 12

ANNEXE: 12

Tizi-Ouzou, le.....

Mr, Mme, Melle : .....

Adresse : .....

Compte : 194 -

*A Monsieur le Directeur de l'Agence*

*CPA Tizi-Ouzou 194*

*Objet : Demande de déblocage de crédit immobilier.*

*J'ai l'honneur de venir respectueusement solliciter votre haute bienveillance de bien vouloir procéder au déblocage de mon crédit immobilier d'un montant de ..... DA destiné à l'achat d'un logement de particulier au particulier auprès de ..... conformément à la convention de crédit du ..... enregistrée le ..... sous le n° .....*

*Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, nos salutations les plus distinguées.*

*Date et Signature*

# Annexe 13

ANNEXE 13

TYPE COMPTE	PORTFEUILLE	LE TITRE DE LA DÉSIGNATION	ECHEANCE	REBILÉ
		LIBRÉ MONTANT TAUX		
à payer		contre ce présent Billet		
à l'ordre du CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE				
Le SOMME DE				
Valeur en représentation du crédit au compte courant				
SUSCRIPTION		ACCEPTATION (1)		
DOMICILIATION				

(1) Porter la mention manuscrite : "Bon pour la somme de" (en lettres) Carbet et Signature

## Annexe 14

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE  
AGENCE 194

ANNEXE 14.

GRUPE D'EXPLOITATION DE TIZI-OUZOU  
CELLULE JURIDIQUE

Nom et Prénom :  
Activité :  
N° de compte :

BORDEREAU DE TRANSMISSION DE GARANTIES  
AUTORISATION DE CREDIT DU COMITE DE CREDIT  
N° ..... du .....

Nature du crédit	Montant	Echéance	Nature de la garantie	Code	Montant	Echéance	Observation du service juridique du GETO

Cachet, griffe et signature du Directeur

# Bibliographie

## Ouvrages

- ✓ *BESSIS Joël* ; « gestion des risques et gestion actif- passif » ; Edition DALLOZ ; Paris 1995 ;
- ✓ DENIS BURCKEL. ‘‘ Management de l’immobilier’’ deuxième édition. De VUIBERT ? France 2015 ;
- ✓ Didier CORNUEL Adef, « Les marchés immobiliers segmentation et dynamique », édition ADEF, Paris 1999 ;
- ✓ Didier. Cornuel Adef. Préface d’Alain. Béchade. Postface de Philippe. Pelletier. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles ;
- ✓ HEURTEUX, l’Immobilier d’Entreprise, Collection que sais-je ? Presses universitaires, Paris, 1993 ;
- ✓ JEAN-FRAN00I SELAUDOUX. JEAN RIOUFOL. « le marché immobilier », 1 édition France. 2005 ;
- ✓ Jean-François Sélaudoux, «le marché immobilier », 1er édition : PUF, paris, 2005 ;
- ✓ JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : de la fonction a l’immobilier 1950-2008 » l’Harmattan, 2009 ;
- ✓ Loger les pauvres dans les villes africains, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010 ;
- ✓ *Luc BERNET-ROLLANDE*, « principes de techniques bancaires », éd 25, DUNOD, Paris, 2008 ;
- ✓ Michel ALBOUY. « Finance immobilier et gestion de patrimoine ».ECONOMICA. France 2009 ;

- ✓ *Michel DIETSCH et Joël PETEY*, « mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », ED revue banque, France 2008 ;
- ✓ *Michel Mathieu*, l'exploitant bancaire & le risque crédit, les Editions d'Organisations, Paris 1995 ;
- ✓ Vincent Renard, Centre nationale de la recherche scientifique. Article : « les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers », novembre, 2003 ;
- ✓ VINTZELI Julien, « Gestion Des Risques et Gestion Actif- Passif des banques » 2009-2010 ;

### Mémoires

- ✓ Amrane Mokhtar, « le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production », Mémoire de magister option : Urbanisme, Université de Mentouri, Constantine. , p. 287 ;
- ✓ Aiouaz asma DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES DE BANQUE, « montage de dossiers de crédit », 2012 2013, page 64 ;
- ✓ *MAHIOU.S.*, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 350 ;
- ✓ KILINDO Mwajuma, mémoire de master, le financement bancaire au service de l'immobilier, cas de la CNEP banque, école supérieure de gestion de paris, HIMI, 2015.p 43 .

### Dictionnaires

- ✓ CHEHRIT Kamal, dictionnaire des termes : de la banque, finance, bourse, et de l'impôt-fiscalité, 2 ème édition, Alger 2006 ;
- ✓ Dictionnaire « Petit Larousse ».

### Textes juridiques

- ✓ Article du règlement n11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissement financière ;
- ✓ Article 4 du Règlement n°14-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations ;

- ✓ Art 2, 6 et 8 du décret exécutif 14-203 du 15/07/2014 fixant les conditions et modalités d'acquisition du LPP ;
- ✓ Article 11, alinéa 1 de la loi 93-03 sur l'activité immobilière : « Pour les opérations de vente sur plans, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du Fonds de garantie et de caution mutuelle prévu par la législation en vigueur » ;
- ✓ Article 17 de l'instruction 74-94 de la banque d'Algérie ;
- ✓ Article 179 de la loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit ;
- ✓ Article 2 Décret exécutif n° 10-235 du 5 octobre 2010 ;
- ✓ Article 2 du règlement de BA N°14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers ;
- ✓ Article 2 du règlement de la Banque d'Algérie n° 11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers ;
- ✓ Article 2 et 3 du décret exécutif N 10-87 du 24 1431 correspondant à 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités des taux de bonification ;
- ✓ Article 5 du Règlement n°14-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations ;
- ✓ Article du règlement n11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissement financière ;
- ✓ Articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit ;
- ✓ D'après un rapport du Ministère de Planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat ;
- ✓ décision réglementaire N° 1371/2013 du 12/08/2013 ;
- ✓ Décret législatif 93-03 relatif à la promotion immobilière ;
- ✓ Décret n°80-213 du 13-09-1980 ;
- ✓ Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986 ;
- ✓ l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002 ;
- ✓ L'article 2 alinéa 3 de la note d'instruction N° 01/2010 ;
- ✓ L'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, article 68 ;
- ✓ L'ordonnance n° 77-26 du 20 février 1974 stipule que « les réserves foncières communales sont constituées par les terrains de toute nature, propriété de l'Etat ou des particuliers inclus nécessairement dans périmètre d'urbanisation » ;

- ✓ La loi 11-04 du 17/02/2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, article 28 ;
- ✓ La loi 19/10 du 14/04/1990 ;
- ✓ La loi 86-04 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière ;
- ✓ La loi 88/01 du 13/01/1988 ;
- ✓ La loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière L'article 4 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière ;
- ✓ la loi sur l'activité immobilière (93-03) du 1er mars 1993, mais elle a été créée par décret n° 97-406 du 03 novembre 1997 ;
- ✓ le décret exécutif n°94-58 du 07 mars 1994 remplacé par le décret exécutif n°13-431 du 18 ;
- ✓ le décret législatif n°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994 ;
- ✓ Loi bancaire du 19 août 1986 ;
- ✓ Loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière ;
- ✓ Loi SRU (loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain) ;
- ✓ Note d'instruction N°06/2012 du 1/07/2012 Assurance des crédits hypothécaires aux particuliers contre le risque « Insolvabilité » ;
- ✓ Note d'instruction N°01/2010 du 23 février 2010 relative à la procédure des crédits ;
- ✓ Selon l'article 07 de la note d'instruction N°01/2010 du 23/02/2010 portant les procédures de traitement des Crédits aux promoteurs ;
- ✓ Selon l'article 07 de la note d'instruction N°01/2010 du 23/02/2010 portant les procédures de traitement des crédits aux promoteurs ;
- ✓ Selon l'article 09 de la note d'instruction N°01/2010 du 23/02/2010 portant les procédures de traitement des crédits aux promoteurs ;
- ✓ Selon l'article 18 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986 ;

### **Journaux et communications**

- ✓ Benderra, Omar. « Économie Algérienne 1986-1998: Les réseaux aux commandes de l'État » *Extrait de la Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants*

---

*entre l'Europe et le Maghreb, sous la Direction de Jocelyne Cesari. Paris: Maisonneuve et Larose, 2002 ;*

- ✓ OUDAH REBRAB Saliha, la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son désengagement, (en ligne) revue de l'enssea, n 05,2012 ;
- ✓ Safar-Zitoun, Madani, « État Providence et politique du logement en Algérie » *Revue Tiers Monde* 2 (2012): p89-106 ;

### **Sites internet**

- ✓ <http://srh-dz.org/?p=convention%20&lang=fr&var=7> consulte 6 janvier 2018 ;
- ✓ <http://srh-dz.org/?p=missions&lang=fr&var=3> consulte le 6 janvier 2018 ;
- ✓ <http://srh-dz.org/?p=presentation&lang=fr&var=1> le 6 janvier 2018 ;
- ✓ [https://www.satim-dz.com/?to=detail&id\\_cat=23&id\\_article=27](https://www.satim-dz.com/?to=detail&id_cat=23&id_article=27), le 05 janvier 2018 ;
- ✓ [https://www.satim-dz.com/?to=detail&id\\_cat=23&id\\_article=29](https://www.satim-dz.com/?to=detail&id_cat=23&id_article=29), le 05 janvier 2018 ;
- ✓ [https://www.satim-dz.com/?to=detail-actualite&id\\_actualite=11](https://www.satim-dz.com/?to=detail-actualite&id_actualite=11), le 05 janvier 2018.

### **Document forent par la banque**

- ✓ Le crédit immobilier aux particuliers, documentation interne fournie par la CNEP ;
- ✓ Lettre commune (document interne) du CPA.

# Table des matières

<b>Introduction générale</b>	1
<b>Chapitre 1 : Généralités sur le secteur immobilier</b>	
Introduction .....	5
<i>Section 01 : Définition et acteurs de l'immobilier</i> .....	5
1.1 Définition de l'immobilier .....	5
1.2 Bien immobilier .....	6
1.2.1 Définition de bien immobilier .....	6
1.2.2 Caractéristiques des biens immobiliers .....	6
1.3 Les acteurs de l'immobilier .....	7
1.3.1 Les utilisateurs .....	7
1.3.2 Propriétaires .....	8
1.3.3 Réalisateurs .....	9
1.3.4 Financeurs .....	10
<i>Section 02 : Marché immobilier</i> .....	11
2.1 Définition du marché immobilier .....	11
2.1.1 La demande .....	11
2.1.2 L'offre .....	12
2.2 Fonctionnement du marché immobilier .....	13
2.2.1 Offre d'immeubles à usage d'habitation .....	13
2.2.2 Demande de logement .....	14
2.2.3 Rapprochement de l'offre et de la demande .....	15
2.3 Principes de la segmentation du marché de l'immobilier .....	17
2.3.1 Marché de l'immobilier d'entreprise .....	17
2.3.2 Marché de l'immobilier résidentiel .....	18
2.4 Caractéristiques du marché immobilier .....	19
2.4.1 Un marché moins efficient .....	19
2.5 Acteurs du marché immobiliers .....	20
2.5.1 Intervenants directs .....	20
2.5.2 Les intermédiaires .....	21
<i>Section 03 : Impact du marché foncier sur le marché immobilier</i> .....	22
3.1 Définition des marchés fonciers .....	22
3.2.1 Marché imparfait .....	22
3.2.2 Marché spéculatif .....	22

3.2.3 Marché subordonné au marché immobilier .....	23
3.3 Charges foncière et validation des terrains de construction .....	23
3.4 Enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers .....	23
3.5 Evaluation du prix du terrain .....	25
3.6 Constitution des réserves foncières .....	25
3.6.1 Caractéristiques des réserves foncières en Algérie .....	25
Conclusion .....	28

## Chapitre 2 : Financement de l'immobilier en Algérie

Introduction .....	29
<i>Section 01 : Politique de l'habitat en Algérie</i> .....	29
1.1 Monopole de l'Etat (de 1967 à 1986) .....	30
1.2 Réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986) .....	30
1.2.1 Loi 86-04 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière .....	31
1.2.2 Loi bancaire du 19 août 1986 .....	31
1.2.3 Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit .....	32
1.2.4 Décret législatif 93-03 relatif à la promotion immobilière .....	32
1.2.5 Loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière .....	33
<i>Section 02 : Nouveau dispositif de financement du logement</i> .....	33
2.1 Institutions chargées de la solvabilité de la demande .....	34
2.1.1 Caisse Nationale du Logement « CNL » .....	34
2.1.2 Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière «FGCMPI» .....	36
2.1.3 Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI » .....	37
2.1.4 Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique «SATIM» .....	39
2.2 Institution chargée du refinancement hypothécaire .....	41
2.2.1 Présentation de la Société de Refinancement Hypothécaire « SRH » .....	41
2.2.2 Missions de la SRH .....	41
2.2.3 Convention SRH – Banques .....	42
2.3 Initiation des banques dans le financement de l'immobilier .....	42
2.3.1 Participation des banques dans le financement de l'habitat .....	42
2.3.2 Problèmes rencontrés par les banques .....	43
<i>Section 03 : Crédits immobiliers</i> .....	44
3.1 Crédit immobilier aux particuliers .....	44
3.1.1 Définition du crédit bancaire .....	44
3.1.2 Définition d'un particulier .....	44
3.1.3 Définition du crédit immobilier aux particuliers .....	45
3.1.4 Accession à la propriété immobilière .....	45
3.2 Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers en Algérie .....	47
3.2.1 Solvabilité .....	47
3.2.2 Durée du crédit .....	48
3.2.3 Quotité de financement .....	48
3.2.4 Capacité de remboursement .....	48
3.2.5 Taux d'intérêt .....	49
3.2.6 Différé .....	50
3.2.7 Modalités de remboursement .....	50
3.3 Crédits immobiliers à la promotion immobilière .....	51

3.3.1 Définition du promoteur immobilier.....	51
3.3.2 Caractéristiques de financement de la promotion immobilière .....	52
3.3.3 Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière.....	54
3.4 Risque et la gestion du crédit immobilier.....	59
3.4.1 Définition du risque de crédit immobilier.....	59
3.4.2 Formes du risque de crédit immobilier .....	59
3.4.3 Gestion du risque de crédit immobilier.....	61
Conclusion.....	66

### **Chapitre 3 : Crédits immobiliers financés par CPA-Banque**

Introduction.....	67
<i>Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....</i>	67
1.1 Présentation de crédit populaire d'Algérie .....	67
1.2 Missions et opérations du CPA .....	69
1.3 Objectifs du CPA.....	69
1.4 Structure du CPA.....	69
1.5 Activités du CPA.....	71
1.5.1 Collecte des ressources .....	71
1.5.2 Distribution du crédit .....	72
1.5.3 Activité commerciale .....	72
1.6 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou.....	72
1.6.1 Mission de l'agence .....	73
1.6.2 Organisation structurelle de l'agence.....	74
<i>Section 02 : Modalités et procédures d'octrois des crédits immobiliers au niveau du CPA ...</i>	78
2.1 Crédits immobiliers financés par le CPA .....	78
2.1.1 Crédit destiné au financement de l'achat de logements neufs finis ou en cours de réalisation.....	79
2.1.2 Le crédit destiné au financement de travaux de construction ou d'extension de la maison individuelle.....	79
2.1.3 Crédit destiné au financement de l'achat de logement de particulier à particulier ou auprès des administrations ou les entreprises par leurs employés dans le cadre de désistement.....	80
2.1.4 Crédit destiné au financement de travaux d'aménagement de locaux à usage d'habitation .....	81
2.2 Evaluation de la capacité d'endettement du demandeur .....	81
2.3 Modalités de remboursement.....	83
2.3.1 Utilisation en une (01) seule tranche.....	83
2.3.2 Utilisation par tranches .....	83
2.4 Les conditions spécifiques appliquées aux épargnants : .....	84
2.5 Prise de décision au niveau de l'agence .....	84
2.5.1 Décision d'octroi du crédit et notification .....	84
2.5.2 Décision de rejet de la demande de crédit.....	85
<i>Section 3 : Le montage d'un crédit immobilier aux particuliers .....</i>	85
3.1 L'achat d'un logement de particulier à particulier (PAP) .....	85
3.1.1 Constitution de dossier (voir les annexes 1.2.3.4) .....	85
3.1.2 Traitement et étude du dossier au niveau de l'agence .....	86
3.1.3 Décision d'octroi par le comité de crédit.....	89
3.2 Analyse des résultats .....	91

3.3 Illustration de la participation du CPA au financement du logement..... 91  
Conclusion..... **Erreur ! Signet non défini.**

**Conclusion générale** ..... 93

**Listes des tableaux et des figures**

**Annexes**

**Bibliographie**

## Mémoire de fin d'étude

CHEKIR Sofiane  
AMROUNI Yacine

### Thème :

Modalités de financement bancaire du crédit immobilier en Algérie

**Résumé :** De nos jours, Le logement constitue un besoin vital pour chaque individu. Il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques gouvernementales et des populations ; et avec, le marché de l'immobilier qui connaît une évolution ascendante en termes de prix.

Le crédit immobilier est devenu la solution adéquate c'est-à-dire un bon moyen de financement destiné à couvrir l'achat immobilier, en totalité ou en partie.

En effet, le marché de l'immobilier est un marché convoité, le CPA-banque de l'immobilier est réputé le leader dans ce domaine.

Dans le présent mémoire nous allons passer par les différentes perspectives de développement du financement de l'immobilier en Algérie ;

Ensuite, nous allons développer la notion de crédit immobilier dans la CPA-banque afin de concrétiser le rôle important de la CPA-banque dans l'amélioration la situation du logement et éradiquer la crise de logement en Algérie.

Mots-clés : banque, financement, crédit immobilier, particuliers, crédit populaire d'Algérie.