

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de licence en Sciences Commerciales**

Option : Finance

Thème

Crédit immobilier au taux bonifié

Cas : CNEP-Banque agence « 804 » kherrata

Réalisé par :

Encadreur : Mme RAHMANI

- 1- AOULMI Omar
- 2- ATOUI Mouhamed
- 3- LAMRI Said

Devant le jury composé de :

Présidente : Melle BOULHOUAT.M
Examinatrice : Melle ZAINI.Z

Promotion 2014-2015

Remerciement

Nous remercions Mme RAHMANI LILLA, notre promotrice, pour sa disponibilité, son aide et ses enseignements si précieux.

Nous remercions également :

Mr BRAHIMI le directeur de l'agence CNEP-Banque Kherrata.

Une grande pensée à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Rien n'est aussi magnifique à offrir que le fruit dans labeur qu'on dédie du fond cœur à ceux qu'on aime et qu'on exprimant la gratitude et la reconnaissance durant toute notre existence.

Je dédie ce travail à :

Ma mère et à mon père qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance ;

A mes frères et sœurs :Nabila,Toufik Yacine, Hichem, Meriem, Souad et Amine avec qui j'ai passé les meilleurs moments de mon existence ;

A ma grand-mère, A tous ceux qui sont épris du savoir et de la connaissance et qui n'ont pas eu la chance d'emprunter les chemins de l'école.

Mouhemed.

Dédicace

Je dédie ce travail à :

Ma mère et à mon père qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance ;

A mes frères et sœurs avec qui j'ai passé les meilleurs moments de mon existence ;

A tous ceux qui sont épris du savoir et de la connaissance et qui n'ont pas eu la chance d'emprunter les chemins de l'école.

Omar.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

A la mémoire de ma mère :

Aucune dédicace ne saurait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve envers toi. Allah irrahmak

A mon père et sa femme (Hanna):

Puisse ce travail constituer une légère compensation pour tous les nobles sacrifices que tu t'es imposé pour assurer mon bien être et mon éducation.

Qu'il soit l'expression de ma profonde gratitude et ma grande considération pour le plus dévoué des pères que tu es. Puisse dieu te prêter longue vie, santé et bonheur.

A mes frères :

Moussa et sa femme Nawal et sa petite fille Alaà.

Aissa et sa femme Fadhila

Surtout mon petit frère Adel et ma chère sœur Ourida.

Sans oublier mes camarades de la promotion et tous mes amis, chacun avec son propre nom.

Said.

Liste des abréviations

- **AAP** : Aide à l'Accession de la Propriété.
- **ABEF** : Association des Banques et des Etablissements Financiers.
- **APC** : L'Assemblée Populaire Communale.
- **CNL** : Caisse National de Logement.
- **CNRA** : le Conseil National de la Révolution Algérien.
- **CSDCA** : Caisse de Solidarité des Départements et de Communs d'Algérie.
- **EPIC** : Etablissement Public Industriel et Commercial.
- **FDH** : Le Programme de logement de fond de Dotations de l'Habitat.
- **FGCMPI** : Fond de Garantie de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.
- **L.E.L** : Livret Epargne Logement.
- **L.E.P** : Livret Epargne Populaire.
- **LPA** : Logements Promotionnels Aidés.
- **LSP** : Logement Social Participatif.
- **PAS** : Prêt à l'Accession Sociale.
- **SATIM** : La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de Monétaire.
- **SGCI** : Société de garantie des Crédits immobiliers.
- **SPA** : Société Par Action.
- **SNMG** : Salaire National Minimum de Garantie.
- **SRH** : Institutions de Refinancement Hypothécaire.
- **VSP** : Vente Sur Plan.

Sommaire

Dédicace

Remerciement

Liste des abréviations

INTRODUCTION GENERALE01

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE MARCHE IMMOBILIER

Introduction.....03

SECTION 01 : Le marché immobilier.....03

1. Le bien immobilier.....03

2. Le marché immobilier.....05

SECTION 02 : Evolution du marché immobilier en Algérie.....09

1. Historique.....10

2. Le nouveau dispositif de financement du logement.....19

Conclusion.....24

CHAPITRE II : LE CREDIT IMMOBILIER EN ALGERIE

Introduction.....25

SECTION 01 : Définition, caractéristiques et typologies des crédits immobiliers.....25

1. Définition de crédit immobilier.....25

2. Caractéristique de crédit immobilier.....26

3. Typologie de crédit immobilier.....28

SECTION 02 : Les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers....36

1. les risques liés aux crédits immobiliers.....36

2. Les moyens de gestion des risques.....39

3. Les garanties liées au crédit immobilier.....40

Conclusion.....44

CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE D'UN CREDIT IMMOBILIER AU TAX BONIFIE

Introduction.....	46
SECTION I : Présentation générale de la CNEP-banque.....	46
1. Evolution de la CNEP.....	46
2. Présentation de l'agence « 804 ».....	50
SECTION II : Etude d'un dossier de crédit à la construction à taux bonifié.....	54
1. Réception des documents.....	54
2. une simulation de construction avec un taux de 6 %.....	63
Conclusion.....	64
COCLUSION GENERALE.....	65

Introduction Générale

Introduction générale

La crise de logement est l'un des problèmes économiques et sociaux les plus importants qui préoccupent l'ensemble des pays du monde, particulièrement en Algérie.

Après l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'habitat pour le développement économique du pays et le bien être de ses populations. Toutefois, la politique de droit au logement a disparu rapidement à partir des années 80 sous l'effet d'une conjoncture caractérisée, d'une part, par la pression d'une forte demande sur le marché de l'immobilier qui s'explique par l'accroissement rapide de la population et, d'autre part, par l'insuffisance du rythme des réalisations en matière de construction de nouveaux logements qui demeure certes progressif mais, toujours insuffisant. D'ailleurs, ce secteur qui constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière et sociale, prend une place importante dans les programmes de chaque Etat.

Par la suite, la stratégie qui recommandait les pouvoirs publics en matière de promotion de l'habitat reposait, principalement, sur le financement du logement s'appuyant, essentiellement sur les crédits immobiliers offerts par les banques. Dans ce sens et pour de longues années, le financement de l'immobilier était exclusivement, monopolisé par la caisse nationale d'épargne et de populaire (CNEP-Banque), seul établissement financier qui offrait des prêts hypothécaires aux ménages détenteurs de comptes d'épargnes.

Ces quelques dernières années, l'Etat, à travers les divers réformes entreprises jusque là, a visé la réduction de la crise du logement, notamment en matière de financement des différentes demandes des biens immobiliers, avec l'encouragement de l'initiative privée au sein du secteur de l'habitat. Ces différentes réformes ont été introduites sous forme structurelle et institutionnelle comme la loi de 1986 /07 sur la promotion immobilière, la loi de 1993/03 relative à l'activité promotion immobilière. Celles qui permettant d'élargir le champ des intervenants et l'émergence des organismes et des institutions telle que la caisse nationale de logement (CNL), la société de refinancement hypothécaire (SRH), la société de garantie des crédits immobilières (SGCI) et le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI).

A fin de développer le crédit immobilier en Algérie, les banques se doivent tout d'abord le maîtriser. Donc, le but de notre travail est de répondre à la question principale suivante :

« Comment s'effectue le financement de l'immobilier en Algérie ? »

Pour une meilleure explication, nous avons jugé nécessaire de répondre à ces questions secondaires suivantes :

_ Quels types de crédits offerts par la CNEP-Banque pour le financement de l'immobilier ?

_ Comment intervient-elle dans les moyens de gestion des risques ?

_ Comment se fait le traitement d'une demande de ce crédit au niveau de la CNEP-Banque ?

Pour parvenir à notre objectif, nous allons opter pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyses : une recherche bibliographique et documentaire (ouvrages, articles etc....), et l'accomplissement d'un stage pratique d'un mois au niveau de la CNEP-banque agence « 804 » Kharrata pour illustration de notre cas pratique.

Afin de clarifier cette problématique, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- Un premier chapitre traitera les généralités sur le marché immobilier en Algérie;
- Un deuxième chapitre abordera les crédits immobiliers aux particuliers ;
- Enfin, afin d'illustrer ce qui aura été explicité dans les deux premiers chapitres cités ci-dessus, nous allons présenter dans le dernier chapitre, une analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers à un taux bonifié 1% (construction d'un logement rural), au niveau de la CNEP-banque où s'est déroulé le stage pratique de préparation du présent mémoire. Mais avant d'aborder notre étude de cas, nous consacrons, quelques lignes, à la présentation de la CNEP-banque « 804 » de Kherrata, qui a accepté de nous accueillir comme stagiaires.

Chapitre I

INTRODUCTION

Les banques, dont la fonction principale, est l'intermédiation financière entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux, ne cessent de développer leurs techniques de crédit et de proposer une gamme assez variée.

Néanmoins, pour notre travail, nous abordons dans la première section de ce chapitre nous représenterons le marché immobilier, sa définition, sa segmentation, et les intervenants sur le marché immobilier. Dans la seconde section sera consacrée à la présentation d'évolution du marché immobilier avant et après l'Indépendance, et le nouveau dispositif de financement de logement.

SECTION 1 : Le marché immobilier

Avant de présenter le marché immobilier, nous définissons d'abord le bien immobilier, ces classifications et ces caractéristiques.

1. Le bien immobilier

Un bien immobilier est un bien qui ne peut pas être déplacé, la racine latine de immobilier signifiant : " qui ne bouge pas" ce la peut concerner; un terrain nu (c'est - à - dire sans la moindre construction), un bâtiment ou une partie d'un bâtiment qu'il soit à usage d'habitation, de bureaux, de stockage, industriel ou encore à usage mixte.

1.1. Classification du bien immobilier

« Une des caractéristiques des biens immobiliers est leurs forte degrés d'hétérogénéité est qui peuvent donc faire l'objet d'une ces classifications. On peut classer les produits immobiliers selon le type de bien immobilier et la location géographique¹ »

Il y a lieu de distinguer trois familles des biens immobiliers à savoir :

¹ DOUADI K, « les banque et les financements », CNEP-News, numéro spécial, Mars 2004.

1.1.1. L'immobilier résiduel

Cette catégorie comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes. On y trouve essentiellement:

- **Le logement**

Le logement est une unité d'habitation, ou un nombre d'individus, soit d'une même famille ou pas, partageant l'usage. C'est un local ou un ensemble de locaux, il est donc un bon matériel identifiable à partir de ses occupants, de sa localisation et sa forme architecturale.

- **Les résidences avec services**

Ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les citées universitaires pour les étudiants, par exemple.

- **Les résidences de tourisme**

Tels les hôtels et autres auberges ou sont proposés des formules touristiques particuliers. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception.

1.1.2. L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel. On y trouve essentiellement :

- **L'immobilier de bureau**

Ce type d'immobilier abrite des activités relatives à la direction, sans aucune manipulation de marchandises (stocks).

- **L'immobilier industriel**

Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôt, des usines...etc.

- **L'immobilier commercial**

Ce sont des biens immobiliers qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins...etc.

1.1.3. Autres types de biens immobiliers

On trouve dans cette catégorie d'autres biens ne faisant pas partie des deux premiers types, Il s'agit par exemple; des mosquées, les hôpitaux, les casernes, l'immobiliers de loisir, les prisons, les écoles...etc.

1.1.2. Caractéristique des biens immobiliers

Un bien immobilier est un bien durable, un actif réel, un bien hétérogène et un bien localisé dans l'espace.

1.2.1. Le bien immobilier est un bien durable

Le bien immobilier est un bien physique présentant une longue durée de vie économique. Cette durabilité a deux implications importantes, à savoir son cout d'acquisition qui est très élevé et la difficulté d'adapté le parc² à la demande changeant.

1.2.2. Un bien immobilier et un actif réel

Cette caractéristique découle directement de la précédente, car l'immobilier et un élément important de patrimoine du ménage. Il est souvent un déterminant majeur de la fonction.

1.2.3. Un bien immobilier est un hétérogène

Les biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes, car même si leurs caractéristiques sont très semblables, des divergences sont à sanctionner. Le cas de deux bâtiments peut se distinguer selon la qualité de leur construction, leur âge, leur volume, leur localisation...etc. En fait, les sources de l'hétérogénéité sont nombreuses.

²Parc dans cette expression signifie le parc immobilier.

1.2.4. Un bien est un bien immobile

L'immobilier est l'ensemble du cadre bâti et de support foncier, donc, c'est un bien localisé dans sa majorité³ qui ne peut être déplacé. Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et de demandes contrairement aux biens déplaçables.

Au-delà des spécificités qui viennent d'être présentées, les biens immobiliers aussi caractérisés par des coûts élevés de transaction, c'est-à-dire que ces biens sont des actifs peu liquides par comparaison avec les actifs financiers.

2. Le marché immobilier

Avant de passer à la segmentation du marché immobilier, il faut définir ce dernier.

2.1. Définition de marché immobilier

Donc on définira le marché immobilier comme étant : le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend essentiellement des facteurs liés à la démographie, les revenus, les taux d'intérêts et la fiscalité, auxquels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiable, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à elle évalue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles. La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir politique pour lequel l'immobilier est un secteur particulièrement attractif⁴.

³ Certaines constructions très « légères » peuvent être déplacées (mobile homes, pavillons préfabriqués).

⁴ Mémoire Online, ESB, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », 2008.

2.2 La segmentation du marché immobilier

Au sein du marché de l'immobilier, on peut distinguer deux types de marché :

- **Le marché primaire** : C'est le marché sur lequel sont proposés à la session ou la location des biens immeubles neufs n'ayant pas faits l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane essentiellement des promoteurs publics⁵.

- **Le marché secondaire** : C'est le marché sur lequel sont proposées à la cession ou la location de logement appartenant à des particuliers, qu'il soit neufs ou anciens. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et les agences de placement immobilier. Ce marché se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien⁶.

2.3. Analyse de l'offre et la demande de bien immobilier

Le marché immobilier est 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.

L'offre dans le marché de l'immobilier dépend surtout de la disponibilité du foncier urbain, des moyens financiers pour la réalisation des projets immobiliers et de la capacité de production par contre la demande, elle évolue en fonction du facteur démographique et du niveau des revenus, des taux d'intérêts et de fiscalité.

Pour mieux connaître le fonctionnement du marché de l'immobilier, nous avons jugé utile de procéder à une étude des ces deux composantes qui dépendent de plusieurs facteurs :

2.3.1. Déterminants de la demande

Les principaux déterminants sont : le facteur de L'explosion démographique et le niveau de revenu.

- **L'explosion démographique**

Il est important d'analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique étant donné qu'elles déterminent les besoins sociaux d'une nation et qu'elles permettent de

⁵ L'offre des promoteurs privés représente moins de 10% de l'offre globale, « CNEP NEWS, n° spécial mars 2004 »

⁶ R.FERREANIER&V.KOEN « Marché de capitaux et techniques financières », Ed ECONOMIC, 2008, p22.

déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs.

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

Le niveau des revenus à une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement.

Par ailleurs, on constate que le taux d'intérêt peut avoir deux effets : un effet de levier, dans le cas d'une baisse des taux, ce qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire, et un effet de massue, dans le cas contraire, c'est-à-dire, une hausse des taux d'intérêt, le coût de financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourent à d'autres financements.

2.3.2. Détermination de l'offre

Nous présenterons deux facteurs principaux : le coefficient d'occupation du sol et foncier urbain.

- **Le coefficient d'occupation du sol**

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

En effet, les constructions ne doivent répondre à certaines conditions concernant la qualité des matériaux utilisés, le volume des pièces....etc.

- **Le foncier urbain**

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

2.4. Les intervenants sur le marché immobilier

Le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles sont : la production, le financement et la commercialisation.

2.4.1. La production

C'est la première phase du déroulement d'une opération immobilière et elle implique cinq principaux intervenants qui sont⁷:

- **Le maître d'ouvrage :** Le maître d'ouvrage est: " toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire⁸".

Le maître d'ouvrage est tenu de :

- Mettre en place le financement du projet
- Réunir les conditions administratives pour la réalisation du projet
- Sélectionner les maîtres d'ouvrages et les entreprises de réalisation
- Contrôler l'évolution de la réalisation

Le maître d'ouvrage peut être soit un promoteur, soit une entreprise de promotion immobilière, ou bien tout simplement un particulier qui peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte.

- **Le maître d'œuvre :** Il est désigné par le maître d'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux; le maître d'œuvre peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude.

- **L'entreprise de réalisation:** C'est la personne chargée de la réalisation du projet sur le terrain. Cette dernière doit être conforme aux plans établis par le maître d'œuvre suivant les conditions des contrats signés avec le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre.

- **Le promoteur :** C'est toute personne physique ou morale, qui réalise des programmes immobiliers en réunissant les capitaux nécessaires, en organisant les travaux et en commercialisant les opérations.

Toute personne ayant le statut de promoteur immobilier exerce cette activité.

⁷ BESSA D, La CNEP s'ouvre à l'activité bancaire dans sa globalité », CNEP-News, octobre 1999, p 4à5.

⁸ Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 Mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.

A ce titre, il existe en Algérie deux catégories de promoteur:

- **Les promoteurs privés** : Ils se spécialisent dans les opérations de promotion et de ventes de produits immobiliers.
- **Les promoteurs publics** : Ils interviennent dans les programmes de l'Etat pour le logement promotionnel.
- **Les organismes prêteurs** : Les banques jouent un rôle fondamental dans le financement de l'immobilier à travers les crédits bancaires accordés afin de permettre un désengagement progressif de l'Etat.

2.4.2. Le financement

Pour son bon déroulement, la production immobilière nécessite des montants assez élevés, ces financements sont assurés par le maître de l'ouvrage en général qui gère les capitaux engagés pour son ouvrage, il doit suivre le processus de financement qui se fait par ces apports personnels et /ou par le financement des établissements bancaires et financiers.

2.4.3. La commercialisation

Ce sont les opérations de vente de l'Etat, vente sur plans et les logements locatifs, elles sont assurées par les entreprises de promotions immobilières, les agences immobilières, les particuliers et les banques.

SECTION 2 : EVOLUTION DU MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE

Dans cette section, nous présenterons un aperçu historique sur l'évolution de marché immobilier algérien, et le nouveau dispositif du logement.

1. Historique

Le marché immobilier a connu trois étapes principales :

- La période avant 1962 et durant les premières années de l'indépendance ;
- La période de centralisation (1976-1986) ;
- La période d'ouverture à l'économie de marché (1987-à nos jours).

1.1. Le marché immobilier avant 1962 et les premières années de l'indépendance

L'Algérie a connu une période coloniale très agressive qui influée surtout sur sa propre économie, le logement parmi les problèmes sociales et économiques qui a connu des changements pendant plusieurs périodes, surtout :

1.1.1. La période avant 1962

Dans de nombreux pays, le problème de logement constitue une préoccupation de l'Etat, contrairement à l'Algérie où la construction de l'habitat jusqu'aux années quarante a été abandonnée, presque totalement à l'initiative privée. A partir de la révolution 1954, les autorités coloniales ont commencé à s'intéresser à ce secteur, tout en essayant par le plan de Constantine, d'en faire un instrument psychologique et politique visant à détourner la population des idéaux de liberté et accréditer auprès d'elle l'idée que la France avait à cœur la solution des problèmes économique et sociaux des algériens. L'objectif assigné alors était la réalisation au cours de cinq années de ce plan, de quelque 22 000 logements au milieu urbain et 110 000 logements au milieu rural⁹.

Dans ce cadre plusieurs moyens et procédures ont été mis en place afin de réaliser les programmes de logement, il s'agit de :

- La mise en place d'un système d'emprunt à la construction en 1953 et la création de la compagnie immobilière algérienne pour la résorption des bidonvilles ;
- Le programme de « la cité d'urgence » en 1954, qui porte sur la construction de logement simple et économique pour la population intégrée ;
- Le « logement million » un programme qui avait pour but de reloger les classes moyennes et qui s'adresse aux algériens comme européens ;
- Le programme de « logement économique » dont l'objectif était de généraliser l'expérience des « logements millions » ;
- Le programme de construction de Jacques Chevalier (1953-1958) dont le but était de procurer à tous un logement social de qualité.

⁹ RACHID HAMIDOU ? « Le logement : un déficit », Ed copyright, 2^{eme} semestre 1989, p 27.

1.1.2. Les premières années après l'indépendance

Elaboré à la veille de l'indépendance, le programme de Tripoli, adopté en juin 1962 par le conseil national de la révolution algérien (CNRA), a lui aussi abordé à long terme le programme de la construction du pays, en insistant sur l'urgence des mesures à prendre « pour reloger, dans des conditions décentes, les populations éprouvées la guerre... »¹⁰.

Il convient cependant de souligner que parmi les problèmes que l'indépendance a fait inexorablement surgir (emplois, santé, scolarisation l'habitat etc.), la question de l'habitat apparaissait sensiblement moins contraignantes.

La charte d'Alger insiste essentiellement sur la création prioritaire d'équipements collectifs à socioculturelle et sanitaire qui faisaient cruellement défaut, là encore, la question de l'habitat n'occupait pas la position centrale, quoique le problème des bidonvilles se trouve soulevé.

En ce que concerne l'habitat, les bidonvilles ont été désertés en 1962-1963 au profit des logements laissés vacants après le départ précipité des Français. Dès lors, le problème de l'habitat insoluble était résolu, du moins pour une certaine période.

Par ailleurs, il a été envisagé la mise en place d'un plan économique qui favorise le secteur de logement et vise à :

- Remplacer les habitations détruites par la guerre ;
- Eliminer l'habitat précaire et renouveler le parc immobilier ;
- Dans ce cadre une commission interministérielle de l'habitat a été en 1965 dont

la présidence été assurée par le ministère des travaux publics et de construction. Cette commission a pour but de l'achèvement des chantiers abandonnés suite au départ des français et qui représente environ de 7800 logements urbains et ruraux.

Avant 1967, les principaux programmes lancés sont :

- **Le programme de type de carcasse :** Est l'une des principales interventions dans le domaine de logement, il consiste à compléter la construction des logements inachevés appelés « carcasse », il concerne plus de 16 000 logements dont le délai maximum est 1977.

¹⁰RACHID HAMIDOU ? « Le logement : un déficit », Ed copyright, 2^{ème} semestre 1989, p 33.

- **Le Programme de logement de fond de Dotations de l'Habitat (FDH) :** ce sont des logements financés par le FDH.

Ce programme permet de compléter la construction de logement inachevé a concerné aussi les programmes de logement de type HLM. Cependant le montant du loyer déterminer n'était que symbolique en raison de bas niveau de la population.

1.2. Le marché immobilier durant l'époque de concentration (1976-1986)

Pendant cette période le marché immobilier algérien est caractérisé par :

- Le monopole de l'Etat sur le marché immobilier comme étant un offreur unique de logement.
 - Prédominance de secteur public, la plupart de l'opération d'offre provient du promoteur public.
 - L'existence de secteur privé qui n'a pas l'accès au marché immobilier.
 - Prédominance du programme locatif public.

Cette période est également caractérisée par la disponibilité de ressources budgétaires très importantes consacrées à la construction de logement. En effet, il y a plus d'un million de logement venu renforcer le parc immobilier. Malgré ces efforts, le déficit constaté sur le marché immobilier n'est pas réduit, et l'objectif de justice social n'est pas atteint.

Le déséquilibre constaté sur le marché immobilier était aggravé suit à :

- La forte urbanisation de la population, et l'exode rural né d'une politique industrielle volontaire.
 - Un accroissement démographique très important, plus de 3.21%.
 - Vieillesse de secteur immobilier, suit au manque de l'entretien.
 - La faiblesse de l'investissement immobilier due à la modicité des loyers appliqués, et les taux plus élevés des impayés de loyer.

1.3. Le marché immobilier à l'ouverture du marché (1986 à nos jours)

Le marché immobilier algérien durant la période précédente a connu une crise de logement. Notamment en matière de financement de différentes demandes des biens immobilier. Pour cela les pouvoirs publics ont entrepris certaines réformes qui visent à réduire tous les obstacles concernant l'accès à ce marché, et favoriser l'initiative privée. Ces réformes

ont été introduites sous forme de nouvelle loi de 1986/07 sur la promotion immobilière. La loi de 1993/03 relatives à l'activité de la promotion immobilières, et la loi sur la monnaie et le crédit de 1990.

1.3.1. La loi sur la promotion immobilière (1986-07)

Cette loi a été promulguée en 4 mars 1986 vise à agrandir le champ d'intervention au financement de logement aux différentes institutions et banques, ainsi de réduire le poids qui pesait sur l'Etat. Cette loi a pour objectifs :

- Encourager les promoteurs immobiliers publics ou privés à développer la construction des logements promotionnels pour satisfaire les demandes des particuliers et des professionnels.
- Faire participer le citoyen au financement de son logement à partir de son épargne.
- Réduire le poids de l'Etat sur le marché immobilier, et permettre l'accès au marché immobilier, notamment le secteur privé.
- L'insertion de logement dans le financement bancaire de l'économie.

Suit à cette loi, plusieurs banques ont commencés à intervenir dans le financement de ce marché de logement. Cependant, sur le terrain, les objectifs de cette loi n'ont pas été attient de fait que :

- Le promoteur immobilier a été assimilé à un simple souscripteur régi par le code civil.
- L'objet de la promotion immobilière a été limité seulement aux logements dessinés à la vente.
- L'accès au foncier a été autorisé par l'assemblée populaire communale (APC).
- Les modalités de financement contraignantes (limitation de crédit à 50% du cout de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation de dépôts de garantie incessible.
- Le manque d'expérience des promoteurs immobiliers, notamment en matière de gestion des projets.
- L'absence des actes des propriétés pour le promoteur immobilier conduit les banques à octroyer des crédits sans garantie réelles (il y a une transformation des crédits à court terme en crédit à long terme, avec l'octroie de crédits additionnels).

En effet, cette loi a été un échec et les pouvoirs publics ont été poussés à modifier ce texte quelques années plus tard.

1.3.2. La loi sur la monnaie et le crédit (1990-10)

La loi sur la monnaie et le crédit a été promulguée en 14 avril 1990, elle a pour objectif :

- La séparation entre le concept de crédit, et celui de la monnaie ;
- Encourager la déspecialisation des banques ;
- Implanter les banques commerciales dans le financement de secteur de l'habitat à travers l'octroi des crédits immobiliers comme la CNEP, la CPA et la BAD ;
- La création d'un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions de refinancement hypothécaire (SRH), les institutions de garantie comme la société de garantie des crédits immobiliers (SGCI), et la caisse nationale de logement (CNL) ;

Il y a lieu de noter que cette déspecialisation et l'incitation à l'innovation en matière de produits bancaires, ne se limite pas aux banques, mais touche tout les établissements financiers (compagnies d'assurances, la CNEP...).

Les banques au terme de cette loi, ont essayé de diversifier leurs activités, mais elles sont restées réticentes à l'égard du crédit immobilier, ceux aux particuliers notamment et ce en raison de leur nature spécifique, longues durées, risques encourus....

Il fallu donc, de mettre en place de nouvelles institutions et de nouvelles lois pour soutenir l'activité immobilière en générale et l'octroi des crédits au secteur de l'immobilier en particulier.

Durant la même année, les pouvoirs publics ont décidé que le financement de la totalité des logements sociaux et moyens est à la charge de la CNEP à travers l'épargne des ménages. Cette décision de désengagement de trésor public de financement de logement à cause des difficultés de budgétaires de l'Etat (c'est la période de la crise économique et le surendettement de l'Etat). Cette décision a été prévue pour une année mais finalement elle a duré 6 ans plus tard. Mais l'Etat a tourné son intervention vers l'accord des aides aux ménages les plus pauvres, c'est pour cela qu'ils ont crée la CNL et d'autre institution.

1.3.3. La loi sur l'activité de promotion immobilière (93-03)

L'échec de la loi de 1986 sur le plan pratique conduit les pouvoirs publics à modifier cette loi et promulguant le décret législatif 93-03 relatives à l'activité immobilière. Cette loi vise à :

- Alléger la charge de l'Etat ;
- Permettre l'émergence des biens immobiliers neufs ;
- Régir l'activité immobilière en activité économique par le code commercial ;
- Consacrer l'activité de la promotion immobilière aux agents économiques comme les promoteurs immobiliers, donc tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec le caractère commercial de l'activité immobilière.

Cette loi a permis également :

- Le transfert de la propriété du logement en fonction des paiements c'est-à-dire celui qui paie plus le choix d'acquérir un logement ;
- La mobilisation des fonds des acquéreurs à la fin de la construction du logement.

En 1996, le financement de logement a été mis en nouveau à la charge de trésor public à cause d'épuisement des fonds de la CNEP est les conditions de financement ont été les suivantes :

- ✓ La durée des crédits a baissé de 40 à 30ans ;
- ✓ Les taux d'intérêts ont augmenté à 16%, 13.5% de bonification prise en care par le trésor public et donc 2.5% par les offices de promotion de gestion immobilière (OPI) ;
- ✓ Les intérêts intercalaires sont de 2.5% ce mode de financement a dominé jusqu'à nos jours.

Malgré toutes les réformes engagées pour développer le marché immobilier, mais ce dernier demeure toujours faible. De ce fait, en 1997 les pouvoirs publics ont décidé la mise en place d'un nouveau schéma de financement de ce marché à travers l'apparition de nouvelles institutions spécialisées dans le soutien aux intervenants du marché immobilier.

Ce schéma de financement permet une intervention plus accrue de système bancaire dans le financement de l'habitat.

En plus ce schéma de financement a pour objectifs :

- L'ouverture du marché immobilier au secteur privé ;
- La suppression du monopole de la CNEP banque dans le financement de l'immobilier, et l'ouverture de ce marché à l'ensemble des banques.
- La mise en place un plan de financement basé sur la participation :

Par ailleurs, le secteur de l'habitat a connu une évolution extrêmement positive, avec une production globale de 693280 logement au cours de la période (1999-2003), cette production globale représentent en terme de segment d'offre de logement les donnés suivants:

- 248107 logements sociaux locatifs;
- 107217 logements sociaux participatifs;
- 40278 logements promotionnels;
- 138986 aides financières à l'habitat rural, afin de fixer les populations rurales dans leurs terres.
- 55000 logements AADL (location-vente), sont lancés sur les fonds du trésor et 65000 autres seront financés par la CNEP.
- 158692 logements au titre de l'auto-construction.

Durant la dernière décennie, l'offre de logement n'a concerné que les couches défavorisées, c'est-à-dire les ménages à faible revenu, alors que les couches moyennes ne pouvaient accéder ni au logement promotionnel du faite de son cout élevé.

Face à ce constat, il était donc nécessaire d'opéré des réajustements au niveau de la démarche globale. C'est ainsi, que ces dernières années, la politique adoptée par le gouvernement vise à développer et diversifier les segments d'offre de logement ou d'aides, pour adapter aux revenus des ménages, en vue de satisfaire la demande de toutes catégories sociales.

Ainsi en sus du logement social locatif, qui a constitué pendant longtemps, le seul référentiel de la politique de logement, les pouvoirs publics, tout en prévoyant son maintien, ont demandé de développer d'autres formules de logements comme le logement social participatif et la location-vente et l'habitat rural qui sont destinés aux couches sociales à moyens revenus. En effet, en sus du logement social locatif et le logement social participatif, il est également instauré depuis l'année 2001 au profit des ménages à revenus moyens, la

formule de la location-vente. Celle-ci a connue un immense succès de par l'engouement qu'elle a suscité.

Par ailleurs, la loi N°90-29 du 01-12-1990 a été modifiée par la loi N°04-05 du 14-08-2004 relative à l'aménagement et l'urbanisme, qui vise respect des normes de la construction et de l'urbanisme à la lumière des enseignements tirés du dernière séisme de Boumerdes. Comme elle mettra fin au développement de l'habitat précaire et des bidonvilles.

L'objectif fixé par les autorités publiques était la réalisation d'un million d'unités pour le quinquennat précédant (2005-2009), ce qui suppose une production moyenne de 200 000 unités par an.

Pour l'exécution de ce programme ambitieux, des sites nécessaires ont été ciblés et identifier pour l'implantation des programmes de logement et équipement publics à travers l'ensemble du territoire, ainsi qu'une évolution quantitatives des besoins en matériaux de construction.

Selon le ministère de l'habitat, à la vielle de lancement du plan quinquennal (2005-2009), le parc national du logement été à la date du 31 décembre 2004 de 5 909 799 unités dont 850 000 dépassant 50 années d'âge.

Concernant l'appréciation du programme de réalisation durant le plan quinquennal (2005-2009), le bilan fait ressortir selon les statistiques de pouvoirs publics, que 920 000 logement, ont été réalisé dont 58% de logement urbain, et 42% de logement rural. L'Etat a accordé à hauteur de 700 000 DA à chaque demandeur de logement rural sur base de fourniture d'un dossier au niveau communal.

Les donnés chiffrés montrent également, qu'à la fin de l'année 2010, va se traduire par la livraison 1 050 000 logements.

Ces dernières années le marché immobilier algérien a connu une stagnation dans l'offre et la demande avec des prix de vente, ou de location très élevés. Ce marché a chuté de 80% en 2009, et les prix de vente ou de location ont baissé de 30%, ajoutant que l'Algérie se trouve de 2003 à 2008 en situation de plein bulle immobilière, puisque les prix ont été triplés à cette période.

Le ministère de l'habitat et de l'urbanisme annonce a partir de l'année 2009 un nouveau projet de loi qui portera essentiellement sur la réorganisation de l'activité de

promotion immobilière régie par la loi de finance 2010 les pouvoirs publics ont décidé de fixer le taux d'intérêt à 1% pour les crédits immobiliers aux fonctionnaires.

Le plan quinquennal (2009-2014), le gouvernement a inscrit comme objectif, la résorption du déficit du logement en tant que axe prioritaire, avec une enveloppe financière de plus de 3700 milliard de DA alloué à ce secteur¹¹ en mobilisant près de 20% des crédits d'équipement, le secteur de l'habitat bénéficie de la construction de deux million de logement, dont 1.2 millions de logement sera livré durant le quinquennal 2010-2014, tandis que le reste, soit 800 000 logement, sera achevé entre 2015 et 2017. Pour ce qui est des actions et réalisations projetées au titre de ce programme, elles peuvent être résumées comme suit¹² :

- 800 000 logements publics locatifs.
- 500 000 logements promotionnels aidés par l'Etat.
- 700 000 ruraux aidés par l'Etat.
- 300 000 logements dans le cadre de la résorption d'habitation précaire.

A l'issue de cette section, on peut constater que le secteur de l'habitat a connu une évolution considérable, notamment ces dernières années, les réformes engagées dans ce domaine ont permis de développer ce marché pour réduire la crise du logement. Cependant, les efforts déployés restent insuffisants par rapport à la demande qui ne cesse d'augmenter.

2. Le nouveau dispositif de financement du logement

Le financement de l'activité immobilière a été profondément rénové par l'opposition d'institution spécialisée dans le soutien aux intervenants du marché immobilier.

Jusqu'au en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à coté du trésor public. Des nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et lui assurant la couverture des risques d'insolvabilités.

Après la création de ces institutions et donc la sécurisation du secteur immobilier, les banques commerciales consentent à financer la production de logements, et de ce fait ; l'implication des banques dans le financement de l'habitat commençait à se concrétiser.

¹¹ La revue de l'habitat n°06, janvier 2011, p 08.

¹²La revue de l'habitat, op cit, p 07.

2.1. Les institutions chargées de la solvabilité de la demande

Les institutions spécialisées dans le soutien aux intervenants de marché immobilier sont :

2.1.1. La Caisse Nationale de Logement (CNL)

La CNL est un établissement public industriel et commercial (EPIC) placé sous la tutelle du Ministère de l'habitat, créée par le décret N° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complétée par le décret exécutif N° 94-113 du 18 mai 1994.

La CNL est mise sur pied dans le nouveau schéma de financement du logement afin de mettre en œuvre l'aide frontale de l'Etat au profit des bénéficiaires d'un crédit bancaire destiné à l'acquisition ou l'auto construction et de compléter le prêt bancaire et l'apport personnel pour couvrir la totalité du prix du logement, afin de solvabilité de la demande.

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

- Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de promotion du logement à caractère social, de loyers de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti.

- Le promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère sociale, par la recherche et la mobilisation de différentes sources de financement.

- Instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion des aides directes et les autres financements destinés à l'habitat.

- La CNL, assure aujourd'hui:

- La gestion des programmes d'aides à l'accession à la propriété (AAP).
- La gestion du financement des programmes de logements sociaux locatifs.
- La gestion du prêt de la banque mondiale, mobilisé en 1999 et destiné aux financements d'un vaste programme de résorption de l'habitat précaire décidé par le gouvernement.

2.1.2. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de Monétaire (SATIM)

La SATIM a été créée en 1995 au service des banques pour mettre à leurs dispositions un Système Interbancaire de Gestion (SIG) qui suggère que les transactions se rapportant à la monétique, la commande des chèques et la création d'une centrale des risques des ménages.

Cependant, depuis sa création à nos jours, rien de cela n'est applicable sur le plan pratique et l'intervention de la SATIM se limite à élaboration des cartes de retrait et à la gestion des Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) sur l'ensemble du territoire national.

Les missions de la SATIM peuvent se résumer comme suit :

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

La SATIM propose la mise en place d'un réseau informatique interbancaire spécialisé pour prévenir le cas d'insolvabilité des particuliers à cause d'un surendettement. En effet, le crédit immobilier est devenu un produit proposé presque par toutes les banques et donc il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès de la centrale gérée par la SATIM se charge de la connexion de l'ensemble des banques pour éviter une telle situation.

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

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière, créée par décret exécutif N° 97-58 du 03.11.97, placée sous la tutelle du Ministre de l'habitat et de l'urbanisme. Il intervient pour garantir l'acquéreur d'une éventuelle insolvabilité du promoteur immobilier dans le cadre d'une opération de vente sur plan.

Le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire délivré par le F. G. C. M. P. I dénommée «attestation de garantie » qui doit être annexée au contrat de vente sur plans. Cette assurance garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements perçus par le promoteur immobilier en cas d'insolvabilité de se dernier qui doit être prouvée par voie judiciaire c'est-à-dire un jugement ou un arrêt qui prouve les cas ci-après:

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

2.1.4. La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)

La société de refinancement hypothécaire (SRH) crée le 29 novembre 1997, est un établissement financier agréé par la banque d'Algérie dont les actionnaires sont le trésor public, les banques (CNEP, BDL, BNA, CPA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurance (CAAT, SAA, CAAR), la SRH est une société par action dotée d'un capital social de 3.290.000.000.00 DA intégralement souscrit et libéré, ces ressources consistent dans:

- L'émission d'obligations sur le marché hypothécaire et financier. - La banque d'Algérie.
- Financement extérieur si le système est faible.
- Une autre source de financement est envisagée dans le futur avec le développement du marché hypothécaire.
- La titrisation et donc la transformation des obligations en titres négociables.

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

Globalement, ses missions portent sur le développement de l'intermédiation financière et la participation à la promotion et l'essor du marché hypothécaire, en favorisant l'octroi du crédit aux ménages pour l'achat de logements. A ce titre; la SRH refinance jusqu'à 100% les crédits octroyés par les banques.

2.1.5. Société de Garantie de Crédit Immobilier (SGCI)

La société de garantie du crédit immobilier est une entreprise publique économique (EPE), société par action créée le 05 octobre 1997 avec un capital de

1 000 000,00 DA, ces actionnaires sont les banques : BNA, BEA, CPA, BADR et la CNEP - banque et les compagnies d'assurance: SAA, CAAR et CAAT.

La SGCI a démarrée ses activités en 1998 et a soumis un premier rapport annuel d'activité en 1999. Elle a pour mission première d'assurer les crédits hypothécaires octroyés par les banques et les établissements financiers et de garantir les financements hypothécaires octroyés pour le logement.

L'activité principale de la SGCI consiste à:

- Fournir des garanties pour les prêts consenties par les institutions financières prêteuses, dans le cadre du crédit immobilier aux acquéreurs et aux promoteurs.
- En ce qui concerne, les crédits acquéreurs, la garantie de la SGCI couvre également le décès, l'invalidité et l'incendie.

La SGCI offre aux prêteurs hypothécaires:

- Une garantie simple (couvrant l'insolvabilité définitive de l'emprunteur).
- Une garantie totale (destinée à couvrir l'insolvabilité momentanée, retard dans les paiements), avec subrogation aux droits hypothécaires. La réalisation ou mise en jeu de la garantie hypothécaire pouvant se faire, au choix du prêteur assuré par ce dernier suite à une subrogation par la SGCI.
- La SGCI peut aussi prendre en charge l'assurance décès et invalidité absolue de l'emprunteur ainsi que l'assurance incendie relative aux biens hypothéqués.

L'accord définitif qui rend effective la garantie n'est donné qu'après paiement de la prime d'assurance due à la SGCI.

2.2. L'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 réservées à l'égard du financement hypothécaire. Mais les réformes institutionnelles sont permises à certaines banques de participer à certains programmes de financement du logement et des ménages.

Parmi les premières banques ayant lancées 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.

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 encor 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 réforme engagées dans ce domaine.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous pouvons conclure que l'immobilier est l'un des biens les plus nécessaire pour le bien-être des citoyens, pour la stabilité et dynamique socio-économique. Tout comme les autres biens. L'immobilier fait l'objet d'un marché où se rencontrent les offreurs et les demandeurs de ce bien. En Algérie, le marché immobilier se caractérise par une situation déséquilibrée entre l'offre et la demande, due à une série de facteurs, tels que la forte croissance démographique, la faible offre de logements... Cette situation a toujours manqué le marché immobilier algérien, depuis l'indépendance de l'Algérie.

Chapitre II

INTRODUCTION

Le crédit immobilier connaît un développement assez important en Algérie. Actuellement, dans un contexte de concurrence bancaire, il est appelé à se diversifier et se multiplier pour satisfaire les besoins d'une clientèle si ardente à ce type de crédit.

Dans la première section de ce chapitre, nous présenterons le crédit immobilier à savoir sa définition, ses caractéristiques, sa typologie. Dans la deuxième section, nous présenterons la gestion des risques de ce crédit.

SECTION 01 : Définition, caractéristiques et typologies des crédits immobiliers :

Avant d'entamer l'étude de crédit immobilier, il convient de rappeler la définition de crédit telle qu'elle est stipulée dans l'article 68 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 : Au titre de la loi sur la monnaie et le crédit : en son article 112 ; le concept de crédit définit comme suit : « constitue une opération de crédit toute acte à titre onéreux pour lequel une personne met ou permet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel que : un aval un cautionnement ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit de location assorties d'opération d'achat notamment le crédit-bail ».

1. Définition de crédit immobilier

Le crédit immobilier est une opération par laquelle un prêteur met à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent sur le long terme. Ce forme de crédit consenti pour financer l'achat d'un logement neuf, rénovation, construction¹.

Le crédit immobilier est un prêt destiné au financement d'un logement accordé par la banque à un bénéficiaire et garantie par une hypothèque².

¹ Luc Bernet-Rollande, « principe de technique bancaire », 21^e édition, Paris 2001, p 115.

² Droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation.

2. Caractéristique de crédit immobilier

Les crédits immobiliers présentent les caractéristiques techniques suivantes :

2.1. La durée

La durée des crédits immobiliers varie d'une opération à une autre. Généralement, s'étend jusqu'à 40 ans, cependant la durée maximale d'un prêt immobilier se détermine pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle.

- Dans le cas d'un cautionnement : il est pris en considération dans la durée de remboursement de prêt l'âge du plus âgé des postant et caution).
- Dans le cas de Co-débitions : il est pris en considération pour la détermination de la durée de remboursement de prêt, l'âge du plus sage des emprunteurs.

2.2. Le taux d'intérêt

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

- **Le taux d'intérêt fixe :** L'échéancier de remboursement est élaboré d'avance, le prêt présente l'avantage principal d'assurer à la fois à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives qui leurs permettent de prévoir leur trésorerie à long terme du fait que ce taux d'intérêt ne change tout le long de la durée du prêt.

- **Le taux d'intérêt variable :** Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation financière et économique du montant ; le prêt de ce type d'intérêt peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux, mais ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation de l'intérêt à payer.

2.3. Le différé

C'est la période qui sépare la date d'utilisation du prêt et la date du premier remboursement accordé à l'emprunteur. Chaque type de crédit à sa propre période de différé qui la caractérise ; la période de différé concernant l'achat d'un logement en vente sur plan est de 24 mois, la période de différé est de la même pour la construction et l'extension d'une habitation. En ce qui concerne les crédits pour les locaux commerciaux, les périodes de différé sont comme suit³ :

- Pour la construction : 12 mois ;

³ Panoplie de la CNEP-Banque.

- Pour l'extension : 06 mois ;
- Pour l'aménagement : 06 mois

En outre, il existe deux types de différé à savoir : le diffère total et le différé d'amortissement.

- **Le différé total :** Pendant toute la durée du différé, l'emprunteur ne verse rien, mais à la fin du différé, il devra commencer à payer la principale et l'intérêt (y compris ceux de la période du différé), ce qui constituera lui une charge très lourde à supporter.

- **Le différé d'amortissement :** L'emprunteur ne paye que les intérêts et le remboursement du capital se fera à la fin de différé.

2.4. La périodicité du remboursement

Sur le plan pratique, les crédits immobiliers à échéance mensuelle sont généralement les plus fréquents, toute fois, il existe des prêts à échéance trimestrielle.

2.5. Le remboursement par anticipation

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant l'échéance, (en partie ou en totalité par ce qu'il a une rentré de fond exceptionnelle ou augmentation de ses ressources). Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le cout des intérêts prévus jusqu'à la fin de prêt.

2.6. Les intérêts intercalaires

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une instruction, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux, dans ce cas, la banque versera les sommes demandées au titre de crédit accordé à chaque fois que ces sommes sont demandées par le client, ce dernier paie les intérêts sur les sommes déjà versées pour la période à couvrir jusqu'au versement totale du crédit ; ces intérêts sont appelés les intérêts intercalaires. Le remboursement de ces derniers est effectué (30) jours après la date de mise à disposition des fonds.

2.7. Les commissions

Il existe 02 types de commission de crédit :

- La commission d'étude et de gestion : Elle représente les frais d'étude et de gestion du crédit, elle est payée une seule fois par prélèvement sur le montant du premier déblocage du crédit accordé, ces commissions d'études varient en fonction du crédit sollicité.
- La commission d'engagement : Elle représente les frais d'immobilisation des fonds, elle est appliquée au montant du crédit non utilisé deux mois après la signature du contrat, déduction faite de la durée nécessaire à l'établissement du rapport d'expertise.

2.8. Mobilisation du prêt

La mobilisation des fonds est effectuée par l'agence à la demande de client et après évaluation technique et financière du bien ou du projet à financer. Le rapport d'évaluation du bien immobilier dans le cadre de la cession entre particuliers peut être établi par un architecte ou un bureau d'étude du choix du postulant.

Le rapport d'évaluation du bien recommandé par l'institution dans le cadre d'une expertise et/ou mobilisation du prêt doivent être établis par un architecte retenu par la CNEP-Banque et selon le modèle arrêté par la direction de la promotion immobilière.

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 offerts en garantie, avec subrogation au profit de la CNEP-Banque.

La mobilisation de prêt se fait en une seule tranche en cas d'accession, et en plusieurs tranches selon l'avancement des travaux pour la construction.

3. Typologie de crédit immobilier

Une gamme diversifiée de crédit immobilier aux particuliers est proposée par les banques afin de faire face aux différents besoins exprimés par la clientèle. Nous allons essayer, tout au long de ce paragraphe, de présenter d'une manière succincte les crédits immobiliers, plus particulièrement les suivants :

- Le secteur immobilier bancaire libre ;
- Le secteur réglementé ;
- Le secteur aidé.

3.1. Le secteur bancaire libre

Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation spécifique ou bonification du taux d'intérêt. A cet effet, chaque établissement de crédit peut développer ses propres produits.

Généralement, les crédits au secteur libre sont classés en deux grandes catégories :

3.1.1. Crédit à l'accession

Ils sont destinés au financement de l'acquisition pour son propre compte à savoir :

a. Achat d'un logement Vente Sur Plan « VSP » : La VSP est un nouveau produit régi par le décret législatif N° 93-03 du 01-03-1993 relatif à l'activité immobilière, et exécutif N° 94-85 du 07-03-1994 relatif au mode de contrat VSP. Elle représente une technique à un promoteur immobilier de céder à un acquéreur à usage d'habitation (logement), commercial (local) où industriel, en cour de réalisation avant achèvement en parallèle d'un paiement sous forme d'avance sur commande. Selon ce même décret, le montant de crédit peut aller jusqu'à 90% du prix de logement, leur remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans.

b. Crédit immo jeune : La CNEP-Banque a relevé, depuis le 02 avril 2015, la durée maximale du prêt hypothécaire « JEUNE » à 40 ans, dans la limite d'âge fixée à 75 ans⁴.

Est éligible à ce crédit, toute personne physique âgée de 40 ans au plus à la date de dépôt du dossier de demande de crédit. Les postulants aux crédits immobiliers sont suivants :

- Acquisition d'un logement neuf fini ou en VSP auprès d'un promoteur,
- Acquisition d'un logement fini ou en cours de construction auprès d'un particulier,
- Construction, extension/surélévation d'une habitation

Les promoteurs peuvent ainsi bénéficier des avantages suivants : possibilité de financement jusqu'à 100% (selon les revenus), d'un taux d'intérêt avantageux de 5% l'an (épargnants CNEP-Banque) et de 6% l'an (non épargnants).

c. Cession entre particulier : C'est un prêt où la banque finance la transaction, de vente entre particuliers soit d'un logement ancien, d'une habitation individuelle finie, ou en

⁴Repris du lien : www.cnep-news. Consulté le : 13/05/2015, 11h.

cours de réalisation, en se compétant ainsi entre le vendeur du logement qui s'opère aux mains de notaire et l'acheteur.

d. Achat d'un Logement Social Participatif (LSP) : Le LSP est un programme des logements sociaux participatifs dont la réalisation fait appel à la participation du demandeur du logement au financement de l'achat du logement. C'est un mode à l'accession, avec possibilité d'obtenir une aide direct de CNL, et éventuellement un crédit bancaire. Les banques, comme la CNEP pour leur part, compte se positionner comme un véritable partenaire jouissant d'une large expérience, et d'un savoir faire dans le financement de l'accession des particuliers au logement, en offrant les meilleures conditions du marché et leurs volontés d'accompagner les promoteurs désireux investir dans le programme LSP, et une qualité de financement qui peut aller jusqu'à 90% du prix du logement, le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans.

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

Tout bénéficiaire d'un logement en location-vente peut procéder à des paiements par anticipation portant sur plusieurs mensualités.

Les bénéficiaires de la location vente sont soumis aux règles de propriété telles que définies par la législation et la réglementation vigueur.

f. Achat d'un logement promotionnel : Devant l'accroissement continu de la demande des besoins de financement, la diversification du marché du logement par la mise en place d'un cadre juridique a pour objet d'encourager les promoteurs à développer le marché de la promotion immobilière.

3.1.2. Crédit à la construction

Ce crédit est destiné au financement de la réalisation de projet de la construction pour son propre compte, pour le compte de conjoint, ou d'un ascendant âge, parmi ces crédits il existe :

a. Crédit construction en coopérative immobilière : Régie par la disposition de l'ordonnance N°76-62, la coopérative immobilière est une société civile à personnel et capital variable, ayant pour but essentiel de promouvoir l'accession à la propriété (l'Aide à l'Accession à la Propriété « AAP) du logement familial. La constitution de la coopérative immobilière se fait par acte authentique, dressé par un notaire. Son agrément est délivré par

l'Assemblée Populaire Communal (APC). La coopérative immobilière est contrôlée par l'APC est de commissaire aux comptes qui est désigné par l'APC, il doit être extérieur de la coopérative immobilière, et choisi sur une liste d'experts agréés par le ministère des finances.

b. Crédit construction d'une habitation individuelle : ce type de crédit est accordé par la CNEP-Banque aux particuliers. Le montant de crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif de la construction, le montant des échéances de remboursement de crédit est valable de 30% à 60% selon le revenu, le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans.

c. Crédit extension d'une habitation-surélévation : ce type de crédit est destiné aux particuliers pour agrandir une habitation déjà construite. Le montant des échéances de remboursement du crédit est valable de 30% à 60% selon le revenu, le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans.

d. Crédit d'aménagement d'une habitation : Ce type de crédit est accordé par la CNEP-Banque aux particuliers pour réaliser les travaux d'aménagement d'un logement. Le montant du crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif des travaux sans toute fois que ce montant ne dépasse pas 50% de la valeur de bien immobilier donné en garantie.

3.2. Le secteur réglementé

Dans le cadre de ce secteur, les crédits octroyés sont soumis à une réglementation spécifique en matière de modalités d'octroi, de la détermination du taux d'intérêt ainsi que la durée du crédit.

On y trouve trois types de prêts qui sont :

3.2.1. Le prêt épargne logement : Ce type de prêt se caractérise principalement de proposer des taux privilégiés aux épargnants, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est des trente (30) fois les intérêts cumulés. L'épargne logement a été instituée en Algérie par le journal officiel de 19-02-1971. Ses objectifs sont :

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

3.2.2. Les prêts conventionnés : Sont proposés par les banques qui ont passé une convention avec l'Etat qui bonifie le taux d'intérêt ou met des fonds à la disposition des banques destinés à l'aide sociale pour les gérer selon les critères de sélectivité.

3.2.3. Les Prêts à l'Accession Sociale (PAS) : Ces prêts communient appelés PAS permettent de bénéficier de l'aide de l'Etat et sont consentis suivant les mêmes critères des prêts conventionnés sauf que les intérêts sont moindres du fait de la prise de risque par un fond de garantie spécialisé. Seulement, seuls les établissements adhérents au fond ont le droit de proposer ce type de crédit.

3.3. Le secteur aidé

Le secteur aidé représente le secteur bénéficiant d'un soutien budgétaire de l'Etat. Cette aide peut se présenter sous plusieurs formes, ça peut être des bonifications de taux d'intérêts ou encore des aides directes sous formes de primes et autre subventions (essentiellement de la CNL).

Les modalités d'application du décret exécutif du 14 mars 2010 relatif au crédit immobilier à taux bonifié de 1% ou 3% ont été arrêtées lors d'une réunion qui a regroupé les responsables de ministère de l'habitat, ceux des finances et l'association des banques et des établissements financiers (ABEF). La totalité des banques nationales a lancé ce nouveau produit. Les demandeurs ayant déposés leurs dossiers avant la promulgation de ce décret ne prouvent toutefois accéder à ces emprunts bonifiés.

Ainsi, que les banques ont mis au point un ensemble des critères définissent le type de logement éligible à la bonification de taux d'intérêt, leur fourchette de prix ainsi que le tarif de référence applicable pour la détermination de taux de la bonification sera supportée par le trésor public.

L'application n'est qu'à ses débuts chaque banque mènera sa propre campagne de communication en fonction de sa stratégie.

A. Cadre conceptuel des crédits immobiliers au taux bonifié

Le crédit immobilier est un emprunt destiné à couvrir tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant.

Qu'est-ce que le crédit au taux bonifié?

Le décret souligne que le taux de bonification à la charge du trésor résulte du différentiel entre le taux d'intérêt applicable par les banques et les établissements financiers (le taux

préférentiel qui est fixé exclusivement aux crédits sous cité à 6%)⁵, et le taux d'intérêt à la charge du bénéficiaire. Les banques et les établissements financiers arrêteront, en relation avec la direction générale du trésor, un taux préférentiel pour la détermination de ces taux de bonification et ce, pour chaque catégorie de logement, note le texte réglementaire. Le cout de financement de la bonification précomptée par les banques et les établissements financiers est imputé par le trésor au compte d'affectation spécial n° 302-132 intitulé "Fonds de bonification du taux d'intérêt sur les crédits accordés aux ménages pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement ainsi qu'aux promoteurs immobiliers dans le cadre des programmes soutenus par l'Etat".

Généralement, les taux bonifiés sont rendus possibles grâce aux aides de l'Etat. "Entrée en vigueur de l'application de la bonification des taux d'intérêts prend effet à compter du 14 mars 2010, date de publication du décret exclusif sus visé, et ce, pour toute convention de crédit signée à compter de cette date⁶".

En appuient à ces mesures, le dispositif d'aide à l'acquisition de logement, ainsi, le décret note que pour la construction d'un logement rural, le bénéficiaire supporte:

- **Taux d'intérêt bonifiés à 1%** : pour le revenu mensuel net inférieur ou égal à 6 fois le SNMG.
- **Taux d'intérêt bonifiés à 3%** : pour le revenu mensuel net supérieur à 6 fois et inférieur à 12 fois le SNMG. La bonification du taux d'intérêt ne s'accorde qu'une seule fois.

En plus des lois de finance 2009 et 2010 visant à réduire la crise de logement et de soutenir les ménages à faibles revenus, d'autre mesures ont été prises par l'Etat afin de réduire le cout du logement, comme les abattements sur le prix du foncier au profit des promoteurs (80% au Nord, 90% dans les hauts plateaux et 95% dans le Sud) et l'allègement de la fiscalité et de la parafiscalité quand il s'agit de projets de réalisation de logements promotionnels aidés (LPA).

Outre la bonification des taux d'intérêt, le dispositif prévoit également d'accorder une aide financière de 700.000DA aux citoyens dont le salaire mensuel dépasse de un à quatre fois le SNMG, et de 400.000DA à ceux dont le revenu mensuel dépasse de quatre à six fois le SNMG.

⁵ Décision réglementaire n°1244/2010 du 04/05/2010, article 4, CNEP-Banque.

⁶ Décision réglementaire n°1244/2010 du 04/05/2010, article 9, CNEP-Banque.

B. Les crédits concernés par la bonification du taux d'intérêt

Ne sont concernée par les crédits immobiliers au taux bonifiés que les logements promotionnels collectifs et les logements ruraux.

B.1. Logement promotionnels collectifs

Pour le premier cas, de l'acquisition d'un logement collectif neuf, sous le régime de la copropriété, et vendu par un promoteur immobilier, public ou privé, il s'agit de:

- Crédit pour l'achat d'un logement neuf collectifs finis auprès d'un promoteur public ou privé
- Crédit pour l'achat d'un logement neuf collectifs en vente sur plan auprès d'un promoteur public ou privé;
- Crédit pour l'achat d'un logement social participatif collectif fini auprès d'un promoteur public ou privé;
- Crédit pour l'achat d'un logement social participatif collectif en vente sur plan auprès d'un promoteur public ou privé.

B.2. Logements ruraux

Pour la seconde catégorie de logement entrant dans les dispositions du décret cité précédemment, il s'agit de « Crédit pour la construction d'un logement rural⁷. »

C. Documents obligatoires pour bénéficiaire du taux d'intérêt bonifié

La constitution du dossier de crédit obéit aux mêmes règles et conditions en vigueur actuellement à la CNEP-banque en plus de la mise en oeuvre des procédures et des taxes réglementaires pour que les citoyens éligibles au dispositif puissent accéder rapidement aux prêts, le postulant doit disposer des documents essentiels suivants⁸:

Pour l'acquisition d'un logement neuf collectifs auprès d'un promoteur public ou privé:

- Le logement neuf collectifs doit être soumis au régime de la copropriété ;

⁷ Copyright © 2010 CNEP-Banque - Direction du Marketing et de l'Action Commerciale.

⁸ Note d'instruction n°04/2010 du 29/06/2010, article 3, CNEP-Banque

- La mention « collectif » doit apparaître sur la décision d'affectation du logement délivrée par le promoteur, ou bien sur le contrat de vente sur plan.

Pour la construction d'un logement rural :

- L'acte de propriété du terrain publié et enregistré le certificat de possession de terrain délivré le président de l'APC, dument publié et enregistré ;

- la décision d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural délivré par la commission de wilaya compétente.

D. Les bénéficiaires du crédit au taux bonifié

Tout Algérien résidant en Algérie, percevant un salaire régulier (fonctionnaires au secteur d'Etat ou au secteur privé, pas uniquement les fonctionnaires de l'Etat), a le droit au crédit à intérêt bonifié entre 1% et 3%, à condition qu'il ne soit pas débiteur d'une quelconque institution financière en Algérie et que le prêt soit consacré à l'achat d'un logement neuf qui, d'un autre coté, l'empêche de bénéficier d'un logement rural.

" Ce nouveau dispositif serait, selon le directeur d'études au ministère de l'habitat et de l'urbanisme, porteur de solutions pour les deux problèmes qui rendaient le logement inaccessible, à savoir le cout de réalisation qui a augmenté avec la hausse des prix des matériaux de construction, de la rémunération de la main-d'œuvre et du foncier, et la questions de l'absence de l'apport initial des demandeurs. Ces deux problèmes faisaient que l'aide de la caisse nationale du logement (CNL) était "insignifiant". Il est donc prévu d'aider les promoteurs en mettant à leur disposition des terrains, avec un abattement des prix de 80% pour les wilayas du Nord, 90% pour celles des Hauts-plateaux et 95% pour celles de Sud. Les pouvoirs publics espèrent ainsi faire réduire le cout du logement qui a atteint des seuils excessif.

Les prix des logements qui seront bâtis sur ces assiettes seront donc plafonnés. Les ménages, pour leur part, bénéficieront d'aides en fonction de leurs revenus. Ainsi ceux dont le salaire est de 1 à 4 fois le SNMG ouvriront droit à 700.000DA auprès de la CNL et un crédit immobilier assorti d'un taux d'intérêt bonifié de 1%. Ceux dont les revenus sont compris entre 4 et 6 fois le SNMG peuvent prétendre à 400.000DA et un crédit immobilier assorti d'un taux d'intérêt bonifié 1%. La catégorie des ménages dont les salaires sont entre 6 à 12 fois le SNMG se verra octroyer un crédit immobilier assorti d'un taux d'intérêts de 3%. La

différence sera prise en charge par le Trésor public".

Le postulant résidant à l'étranger bénéficie également de la bonification du taux d'intérêt⁹:

- à 1% lorsque la conversion, en dinars algériens, de son revenu mensuel net perçu en devises est inférieure ou égale à 6 fois le SNMG en Algérie.

- à 3% lorsque la conversion, en dinars algériens, de son revenu mensuel net perçu en devises est supérieure à 6 fois et inférieure à 12 fois le SNMG en Algérie.

À, son objectif étant d'aider le citoyen algérien à revenu moyen d'acquérir un logement pour habitation

SECTION 02 : Les risques et garanties liés au crédit immobilier

Toute opération de crédit engendre des risques multiples, c'est pourquoi l'on dit que le risque est inséparable du métier de banquier. Ces risques représentent alors, à défaut d'une maîtrise efficace, une vraie menace sur l'ensemble des activités de la banque, donc le banquier doit se prémunir d'une garantie contre ces risques.

1. Les risques liés au crédit immobilier

Le risque est défini comme étant une vitalité de résultats. Il se traduit en termes statistiques par l'écart-type de ses résultats autour de leur moyenne¹⁰. On va citer quelque type de risque à savoir :

1.1. Le risque d'insolvabilité

C'est le fait que le risque ne peut pas être remboursé à l'échéance convenue pour des raisons tenant à des difficultés de trésorerie temporaire du débiteur ou à ses éléments indépendants de sa volante, le remboursement est juste immobilisé et cela peut être à l'origine d'un véritable risque de liquidité de la banque.

⁹ Revu spécial de CNEP-Banque 2011.

¹⁰ Richard BRUYERE, « Les produits dérivés de crédit », 2^{ème} édition, Paris, septembre 2004, p1.

1.2. Le risque d'immobilisation

Le risque d'immobilisation est le risque de ne pas disposer d'assez de liquidité pour faire face aux demandes de retraits de fonds. Ce risque ne survient que s'il y a défiance c'est-à-dire le retrait de dépôt de la clientèle de fermeture de ligne de crédit sur le marché interbancaire.

Ce risque se forme dès que l'établissement de crédit octroie des prêts à long terme à partir des ressources collectées à court terme.

Les crédits immobiliers sont généralement remboursés sur une longue durée, au marché monétaire par la technique de la pension « d'effet de crédit » ; ou bien au marché financier par la cession de titre¹¹.

1.3. Le risque de taux d'intérêt

Ce risque représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propre affectés par l'évolution des taux d'intérêts.

Autrement dit le risque de taux résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois de la banque avec des coûts de ses ressources. Ce risque est celui que fait courir ou porter d'une création ou d'une dette l'évolution défavorable des taux d'intérêts¹².

1.4. Le risque de contrepartie

Ce risque appelé aussi le risque de crédit est lié à la détérioration de la situation de l'emprunteur ou de la valeur des garanties obtenues par l'établissement de crédit entraînent le non-remboursement général ou partiel de la créance. Ces risques peuvent être intensifiés par la situation de certains marchés ou secteur d'activité, mais aussi par la politique d'octroi et de diversification des encours retenue par la banque.

1.5. Le risque opérationnel

Le risque opérationnel découle des insuffisances des procédures d'octroi de crédits ou de leur suivi administratif, notamment la perte d'information, la mauvaise conservation des pièces juridiques nécessaire au recouvrement des encours ou le suivi des échéances des garanties. Les risques surviennent à la suite de défaillances humaines

¹¹ Pierre-chaes Pupion, « Economie bancaire et gestion bancaire » Dunod, Paris 1999, p 75.

¹² Eric Lamarque, « gestion bancaire », 2^{ème} édition, 2008, p 83.

Ou techniques. L'objectif de la maîtrise de ce risque pour l'établissement de crédit est d'optimiser le temps de réaction face à des événements exceptionnels, mais généralement de perte considérable¹³.

1.5.1. Les risques techniques

Ce type de risque englobe toutes opérations de non respect des normes réglementaire des conditions de crédit à savoir : la durée et le montant du crédit, les modalités de remboursements ainsi le taux. Ce risque exige un suivi et une attention durant toute la durée de vie du crédit.

1.5.2. Les risques administratifs

Ce sont l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, aux traitements et aux dossiers des crédits immobilier.

La maîtrise des respects administratifs est indispensable. Pour une estimation de service au sein d'un établissement, pour ce faire il faut réunir un bon nombre de moyen qui sont :

- Le personnel doit être qualifiés, motivé bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services : juridique, contrôle, comptabilité...etc. ;
- Facilité la communication entre les différents services ;
- L'outil informatique doit être efficaces et maîtriser.

1.5.3. Les risques juridiques

Ce sont l'ensemble des risques liés à :

• **La rédaction du contrat :** Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention doit être signé par les différentes parties, ainsi le contrat doit comporter toutes les informations de l'opération du crédit ainsi la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque parti.

• **L'hypothèque :** Le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque. Il doit alors s'assurer que :

- Le bien en question n'est pas déjà l'hypothèque ;
- S'assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;
- L'acte d'hypothèque doit être signé par un notaire qui a pour tache de vérifier la régularité des titres de propriété.

¹³DovOgien, « comptabilité et audit bancaire », 2^{eme}édition, Paris 2008, p 476.

- **la valeur de l'hypothèque :** La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché et donc elle peut être modifiée suivant les évolutions économiques. C'est pour quoi, le banquier doit considérer uniquement la valeur vénale d'un bien donné en hypothèque. Les risques encourus par une banque en effectuant ses opérations font toujours figures dans le paysage financier. Cependant, ils existent des moyens multiples pour toute cette diversité de risque. Il reste donc au banquier de savoir comment utilisé la méthode de gestion adéquate pour chaque situation ou un risque se présente.

2. Les moyens de gestion des risques

Pour faire une bonne gestion des risques, au départ et comme première étape il faut apprécier les risques puis analyser et identifier, les risques. Cette première étape est très importante puisque c'est sur elle que repose tout le processus de gestion.

Le banquier cherche à prémunir contre les risques liés aux crédits immobiliers par de multiples moyens à savoir :

2.1. La règle prudentielle

La règle prudentielle prévoit l'obligation de respecter des normes de gestion imposée par la banque centrale. Les établissements de crédit sont tenue de respectée des conditions destinées à garantir leur liquidité et leur solvabilité à l'égard des déposants, ainsi que l'équilibre de leur structure financière. Ils doivent en particulier respecter des ratios de couverture et de division de risques¹⁴.

2.1.1. Le ratio de division du risque

Le ratio de division vise à éviter une très forte concentration des risques sur une seule contrepartie. Elle permet donc aux banques d'éviter qu'une défaillance d'une contrepartie, sur laquelle elle détient des niveaux importants de risque crédit, ne mette en péril sa solvabilité

La réglementation fixe une limite aux engagements totaux sur un débiteur et une limite a la somme des engagements sur les gros débiteurs :

- le total des risques encourus sur un même client ne doit pas excéder 25% des fonds propres de la banque.

¹⁴DovOgien, op cite, p 392

- le montant total des risques encourus sur des bénéficiaires ayant dépassé 10% des fonds propres de la banque, doit être inférieur à huit fois le montant des fonds Propres.

2.1.2. Le ratio de liquidité

La situation d'un établissement face au risque de liquidité peut s'apprécier par comparaison des flux de liquidité correspondant à l'engagement arrivant à échéance aux flux de liquidité constitués par les remboursements des dettes venant à échéance. Aussi, afin de prévenir les risques de liquidité, les autorités ont-elles élaboré une réglementation obligeant les banques à avoir des montants d'actifs de liquidités qui leur permette de rembourser les dettes à échéance de moins d'un mois¹⁵.

3. Les garanties liées au crédit immobilier

Une garantie permet au prêteur d'obtenir un remboursement partiel ou complet. Du montant prêté en cas de défaut de paiement de l'emprunteur.

Il existe deux types de garanties à savoir les sûretés réelles et personnelles.

3.1. Les sûretés réelles

C'est le contrat par lequel un débiteur affecte un des ses biens (mobilier ou immobilier) au paiement de sa dette.

3.1.1. L'hypothèque

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immeuble affecté à l'acquittement d'une obligation. Elle est définie par l'article 882 du code civil comme étant: «le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de sa faire rembourser aux créanciers en rang sur le prix de cet immeuble en quelque mains qu'il passe¹⁶ ».

A. Les conditions de formation de l'hypothèque

Le contrat de l'hypothèque doit être conforme à certaines conditions de fonds et de forme.

A.1. Les conditions de fonds: Le contrat doit être en mesure d'hypothéquer un mineur émancipé ou majeur, qui ont la capacité d'hypothéquer un bien immobilier contrairement au mineur non émancipé.

¹⁵ Pierre-CharesPopion, op, cit, p75.

¹⁶Article n° 882 de code civil.

Pour le majeur en curatelle et en tutelle. Ils peuvent hypothéquer un bien avec les autorisations du curateur et de conseil de famille (le constituant doit être en possession d'un titre prouvant qu'il doit être propriétaire de l'immeuble à hypothéquer).

C'est-à-dire qu'il doit être en possession d'un titre prouvant qu'il titulaire d'un bien qu'il veut hypothéquer.

A.2 Les conditions de forme: L'acte constitutif d'une hypothèque conventionnelle doit être nécessairement un acte authentique et revêtant la forme notariée sous peine de nullité.

B. Les différents types de l'hypothèque

Il existe trois sortes d'hypothèque qui sont classées suivant leurs modes de construction car elle peut être conventionnelle lorsqu'elle est décidée librement entre le débiteur et le créancier, légale lorsqu'elle est prévue par la loi et judiciaire lorsqu'elle découle d'une décision de justice.

B.1 L'hypothèque conventionnelle

Elle est dite "conventionnelle" lorsqu'elle résulte d'une convention (contrat) entre le débiteur et le créancier par lequel la banque acquiert un droit réel accessoire à sa créance sur un ou plusieurs immeubles affectés en garantie par le débiteur ou une autre personne.

L'hypothèque conventionnelle doit obligatoirement être constatée par un écrit sous forme authentique (acte notaire) et publiée au livre foncier au niveau de la conservation foncière.

B.2. L'hypothèque légale

Est instituée par l'article de la loi n°02_11 du 24 décembre 2002 portant la loi de finance pour 2003, cette loi a retenu cette disposition en faveur des banques et des établissements financiers : « Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux ».

B.3 L'hypothèque judiciaire

Le créancier doit tout d'abord rechercher les coordonnées exactes de l'immeuble dont il pense que le débiteur est propriétaire et vérifie s'il n'existe pas déjà d'hypothèque sur cet immeuble, il doit ensuite obtenir une autorisation judiciaire, lorsque le créancier détient l'ordonnance du juge signifiée sans délai au débiteur, le PV détermine les immeubles par l'indication des biens ou ils sont situés, de leurs limites et leurs contenances.

La prise d'hypothèque doit être concrétisée par une publicité provisoire puis lorsque le créancier aura obtenu un titre exécutoire son débiteur, une publicité définitive.

3.1.2. Le nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel l'emprunteur remet à la banque un bien mobilier ou immobilier en guise de garantie. S'il n'arrive plus à payer ces mensualités, la banque pourra saisir le bien et le vendre.

3.1.3. La garantie SGCI (société de garantie du crédit immobilier)

La SGCI une entreprise publique économique, et une société par action, créée en octobre 1997. Ces actionnaires sont les banques, et les compagnies d'assurances. Son objectif est de fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières. La SGCI est gérée en prévision d'acquisition des biens immobiliers, à usage de manière autonome.

La garantie SGCI couvre l'assuré, c'est-à-dire le banquier contre le risque d'insolvabilité de l'emprunteur du crédit garantie.

En matière de crédit, l'analyse des risques doit être effectuée avant toute prise de décision. Le banquier exige des garanties qui vont lui servir à couvrir ces engagements.

3.2. Les suretés personnelles

Comme son nom l'indique, la sureté personnelle sur la nation de personne. Une sureté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales de payer à l'échéance à la place et le lieu de débiteur si ce débiteur s'avère défaillant.

3.2.1. Le cautionnement

La caution permet de prémunir le créancier contre le risque de l'insolvabilité, selon l'article 644 du code civil « le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation, en s'engagement en vers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait par lui-même »¹⁷.

Cet engagement est dit personnel car il donne au créancier un droit sur le patrimoine de la caution. Toutefois, cette dernière n'est responsable que pour le montant pour lequel elle s'est portée garante.

¹⁷ Article 644 du code civil algérien.

Il faut signaler que le cautionnement ne se présume pas, le banquier doit donc vérifier qu'il s'agit bien d'un acte écrit, ensuite il est de principe que la garantie ne vaut que ce que vaut la personne qui l'a émise, il est donc impératif de s'assurer de la solvabilité de la caution.

On distingue deux types de cautionnement :

A. Cautionnement simple

Il confère à la caution pour suivie par l'établissement de crédit deux bénéfices, bénéfice de discussion et de division.

A.1. Le bénéfice de discussion : Il permet à la caution d'exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur principal, avant de réclamer un paiement.

A.2. Le bénéfice de division : Qui impose l'existence d'une pluralité de caution. Il permet à la caution d'exiger de la banque qu'elle divise ses poursuites entre les cautions.

B. Le cautionnement solidaire et indivisible

Dans ce cas, la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal et se trouve du coup sur le même plan que l'emprunteur. Elle renonce de surcroît aux bénéfices de discussion et de division.

Elle peut aussi être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque quant à l'ordre des poursuites.

3.2.2. Les assurances

Elles permettent de remédier aux risques liés à la vie courante telle que le risque de maladie, chômage, décès, invalidité... etc.

Elles sont étroitement liées aux crédits octroyés aux particuliers.

➤ Définition de l'assurance

L'assurance est définie par l'article 619 du code de commerce⁷ comme étant " un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaires en cas de réalisation du risque prévu au contrat".

➤ Les formes d'assurance

On va citer quelques types d'assurance :

A. Assurance décès et incapacité : En matière de crédit hypothécaire, cette assurance est la plus répandue. La banque prêteuse fait souscrire à l'emprunteur cette assurance pour garantir le risque de décès ou l'incapacité de travailler.

B. Assurance catastrophique naturelles : Les catastrophes naturelles peuvent être définies comme étant des événements naturels d'une intensité anormale, les souscriptions de cette assurance est une obligation instituée par les pouvoirs publics le 1 septembre 2004, le dispositif réglementaire mis en place par le législateur algérien, à travers l'ordonnance 03-12 du 26 Aout 2003°, retenu quatre événements importants, à savoir:

- Mouvement de terrain;
- Tremblement de terre;
- Inondation de boue;
- Tempête et vents violents;

C. Assurance chômage : Dans une économie très difficile surtout avec l'augmentation du chômage liée aux licenciements des travailleurs (surtout dans les années 90), une nouvelle assurance s'est considérablement développée à savoir l'assurance chômage (ou encore perte d'emploi).

An cas de chômage de l'assuré, l'assurance prendra en charge les échéances de remboursement du prêt en capital et en intérêt.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de conclure que les modalités de financement de l'immobilier proposées par la CNEP sont de deux types, celles dédiées aux particuliers, et celles réservées aux promoteurs immobiliers. Concernant le cas des particuliers, sur lequel nous nous sommes concentrés dans ce chapitre, il apparaît que la CNEP propose toute une gamme de produits, allant de toutes ces modalités, le crédit bonifié et le plus intéressant aussi bien pour la banque que pour les clients eux-mêmes.

Néanmoins, l'activité bancaire n'est pas épargnée des risques, car il existe plusieurs facteurs qui peuvent apparaître tout au long de la période du prêt. Toutefois, la banque tenue de faire une bonne appréciation des risques qu'elle peut affronter, car il est une partie intégrante de l'activité bancaire, dont sa maîtrise reste un objectif primaire pour le banquier, et qui doit chercher à minimiser les risques toutes en augmentant l'octroi de crédit.

Chapitre III

Introduction

Après avoir vu et présenté le crédit immobilier dans le précédent chapitre, nous allons compléter la partie relative à l'étude d'un cas pratique (construction d'un logement rural au taux bonifié); dans la première section, nous représentons la CNEP-Banque, dans la deuxième section sera consacrée à la présentation de l'étude d'un dossier du crédit immobilier au taux bonifié avec un exemple chiffré pour la construction d'un logement rural.

Section 01 : Présentation générale de la CNEP-banque

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance a été créée le 10 août 1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) avec pour mission la mobilisation de la collecte de l'épargne.

1. Evolution de la CNEP

La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 1er mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne CNEP était déjà commercialisé depuis une année à travers le réseau P & T.

1.1. 1964-1970 : collecte de l'épargne sur livret

Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP se limitait à la collecte de l'épargne sur livret, avec des prêts sociaux hypothécaires. Le réseau CNEP n'était constitué alors que de deux agences ouvertes au public en 1967 et de 575 points de collecte implantés dans le réseau P&T.

1.2. 1971-1979 : Encouragement du financement de l'habitat

Au mois d'avril 1971, une instruction a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du Trésor public. Dès lors, l'épargne des ménages va connaître un essor prodigieux, à la fin de l'année 1975, au cours de laquelle furent vendus les premiers logements au profit de titulaires de livrets d'épargne.

En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels¹.

¹Repris du lien : www.cnep-banque. Consulté le : 22/05/2015, 12h.

1.3. Décennie 80 : La CNEP au service de la promotion immobilière

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants.

Au 31 décembre 1998, 11 590 logements ont été vendus dans le cadre de l'accession à la propriété. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs.

Le réseau CNEP s'agrandit, passant ainsi à 120 agences (47 agences wilaya et 73 agences secondaires)².

1.4. 1990 : Instauration de la loi sur la monnaie et le crédit

La CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne en Algérie vu l'importance des montants des fonds d'épargne collectés. Sur les 135 agences et les 2652 bureaux de poste représentés au 31 décembre 1990, un total de 82 milliards de DA (dont 34 milliards de DA sur le compte épargne devises). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 milliards de DA pour un total de 80 000 prêts.

1.5. Avril 1997 : La CNEP devient la CNEP-Banque

Le 6 avril 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque.

Désormais, elle porte le nom de CNEP-Banque. Elle peut également effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

1.6. 31 mai 2005 : Financement des investissements dans l'immobilier

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

²Repris du lien : www.cnep-banque. Consulté le : 22/05/2015, 13h.

1.7. 28 février 2007 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque

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

- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque
- Les crédits à la consommation.

Il a été également décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principalement aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants.

Concernant le financement de la promotion immobilière, ils sont autorisés l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et la réalisation de programmes d'habitat. Les programmes éligibles aux financements sont ceux destinés exclusivement aux épargnants

1.8. 17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque

L'Assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide sont autorisés au titre des crédits aux particuliers. Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.

A. Financement de la promotion immobilière :

Dans ces types de crédits, ils sont autorisés

- le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux à usage commercial ou professionnel
- le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements.

B. Financement des entreprises

Les financements des entreprises autorisent :

- Le financement des opérations d'acquisition, d'extension et/ou de renforcement des moyens de réalisation (équipements) initiées par des entreprises de production de matériaux de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment.

- Le financement de projets d'investissement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

1.9. 17 août 2011 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque

Le repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d'intervention de la CNEP-Banque en matière de financement.

En matière des crédits aux particuliers, il est autorisé le financement des crédits immobiliers prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

En ce qui concerne les financements de la promotion immobilière, ils ont autorisés :

- le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers.
- le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilière
- le financement de l'acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.

Dans les financements des entreprises, ils sont autorisés :

- Le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économique y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité
- Les crédits par signature
- Le leasing immobilier
- Les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprises d'entretien d'immeubles...)

2. Présentation de l'agence « 804 »

L'agence CNEP-Banque de kherrata code « 804 » est située dans la place du 08 Mai 1945. Cette nouvelle agence a été inaugurée le 08 Mai 2008. Elle est classée la neuvième (09) agence du réseau de Bejaia.

L'effectif de son personnel est de neuf personnes reparties entre cadres et agents de l'exécution à savoir des données de l'agence « 804 » :

- Directeur de l'agence et sa secrétaire ;
- Chargée clientèle épargne(02) ;
- Chargée clientèle crédit (02) ;
- Caissier ;
- Comptable ;
- Guichetier.

Cette agence finance uniquement le crédit aux particuliers qui à pour objectif de gérer efficacement sur le plan administratif les prêts octroyés aux particuliers.

En 17 Mai 2015, il ya lieu à signaler que l'agence 804 compte :

- Nombre de clients est de 3638.
- Nombre de dossiers depuis 2008 est de 1800.
- Le montant de crédits mobilisés est de 22 284 041,49 DA.
- Le montant de crédits engagés est de 22 915 673,34 DA.
- Nombre de dossiers engagés est de 1799 dont 49 dossiers traités au niveau de SAA et 1750 sont traités au niveau de l'assurance CARDIF.

2.2. Contribution de l'agence 804 au financement de l'immobilier depuis la création

Tableau n°01 : les statistiques des engagements crédit de l'agence CNEP-Banque Kherrata depuis 2008

Catégories du prêt	Nombre de dossier
Aménagement non épargnant	130
Aménagement épargnant	2
Prêt ordinaire à la construction (non épargnant)	363
Prêt ordinaire à la construction jeune (non épargnant)	128
Prêt à la construction (5,75%)(épargnant)	19
Prêt à la construction jeune (5,75%)	0
Prêt construction personnel CNEP	1
Prêt ordinaire cession de bien entre particulier	4
Prêt ordinaire cession de bien entre particulier jeune	8
Achat terrain	1
Achat logt LSP vente sur plan épargnant	9
Achat logt LSP vente sur plan n/épargnant	28
Achat logt LSP vente sur plan épargnant LEP	1
Achat logt promotionnel n/épargnant	1
Achat d'un local commercial	3
Construction d'un local commercial	1
Prêt location habitation	2
Achat logt promotionnel fini bonifie 1%	1
Achat logt promotionnel fini bonifie 3%	1
Achat logt promotionnel VSP bonifie	3
Achat logt LSP fini bonifie	63
Achat logt LSP fini bonifie jeune	8
Achat logt vente sur plan bonifie jeune	1
Achat logt LSP vente sur plan bonifie	57
Achat logt LSP vente sur plan bonifie jeune	22
Prêt construction bonifie 1%	461
Prêt construction bonifie 3%	1
Prêt construction bonifie 1% jeune	253
Prêt construction CONV juillet MDN (4,50)	50
Prêt construction CONV juillet MDN jeune	16
Prêt aménagement convention juillet MDN	5
Construction d'un logt bonifie CONVE juillet MDN	32
Construction d'un logt bonifie CONVE juillet MDN jeune	11
Assurance tala	106
Prêt accession CONV juillet	1
Prêt construction convention BNA -CNEP banque	1
Prêt construction convention BADR -CNEP banque	1
Achat d'un logt LSP fini CONV juillet MDN	4
Total	1799

A partir des données de tableau ci-dessous, on remarque que l'agence finance en grande partie le crédit à la construction au taux bonifié 1% (461 crédits) avec une part de 25.62% par rapport au total de catégorie des crédits.

Ainsi, elle finance en 2^{ème} catégorie le crédit ordinaire à la construction (363 crédits) avec une part de 20.17%.

On remarque aussi, que plusieurs crédits (683 crédits), avec des parts faibles (entre 0% et 7.22%).

D'après, cette petite analyse de tableau n°01, on remarque que les clients s'intéressent aux crédits à la construction et beaucoup plus à la bonification des taux d'intérêts, cela est dû à la différence entre le taux bonifié 1% et un taux ordinaire fixé par la CNEP-Banque. C'est l'Etat qui couvre cette différence (trésor public).

Section 02 : Etude d'un dossier de crédit à la construction à taux bonifié

Nous allons présenter dans cette section un dossier de crédit à la construction à taux bonifié. Pour notre cas d'étude, un client a bénéficié déjà d'une aide de CNL. En premier lieu, on va discuter de la réception des documents fournis par le client qu'il est notre cas d'étude, puis, nous allons exposer le contenu du dossier de crédit à la construction. Le tableau ci-après reprend les renseignements généraux sur le client et la catégorie de crédit de notre cas d'étude.

Tableau n°02 : les renseignements généraux sur le client

Catégorie de prêt :	Construction d'un logement rural (bonifié)
Devis estimatif :	2 100 000,00 DA
Valeur du bien garantie :	2 800 000,00DA
Nom et prénom :	X
Date de naissance :	01/01/1977 (38 Ans)
Qualité professionnelle :	Salarié
Profession :	Fonctionnaire
Employeur :	Service public
Montant de crédit sollicité :	1 800 000,00 DA

Source : réalisé par nos soins des renseignements du dossier du crédit

1. Réception des documents

A chaque demande de crédit auprès d'une banque, le client doit fournir un dossier qui comporte plusieurs documents permettant aux responsables de la banque d'avoir les informations nécessaires sur le postulant et son état financier et d'assurer en plus, l'authenticité des informations fournis.

Les documents fournis auprès d'un banquier dépendent de la nature de crédit sollicité. Dans le cas où un client demande un crédit de construction à taux bonifié, dossier objet de notre étude, le client est invité à fournir ce qui suit.

1.1. Le dossier administratif

Ce dossier comprend deux sous dossiers, d'une part, les documents d'identification et, d'autre part, les documents liés à la nature du crédit sollicité.

1.1.1. Le volet documents d'identification de client

Ce document contient toutes les informations personnelles relatives au client qui se résumant comme suit :

- Demande de crédit : un formulaire délivré par la CNEP remplie et signé par l'intéressé annexe (01).
- Un extrait de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Une fiche familiale ;
- Une copie de la carte CNAS ;
- Relevé des émoluments et attestation d'emploi : formulaire donné par la CNEP annexe (02)

1.1.2. Le volet documents liés à la nature du crédit sollicité

Ce document englobe toutes les informations sur le lieu de construction qui sont :

- Un certificat négatif d'hypothèque, délivré par les services fonciers, qui déclare que le client n'a rien hypothéqué auprès d'autre établissement ;
- Un certificat de possession de terrain de construction ;
- Une copie de la décision d'éligibilité à l'aide de l'Etat à l'habitat rural.

Le service client de la banque est tenu de vérifier toutes les informations relatives aux pièces fournies comme l'identité du client ainsi que la date d'expiration des pièces et éventuellement les informations déclarées dans les formulaires.

1.2. Le dossier technique

Le dossier technique consiste à analyser le rapport établi par l'architecte agréé par la CNEP afin d'établir la fiche technique annexe (03) telle que cette dernière comporte les informations relatives au montant du crédit ainsi que la capacité de remboursement, la mensualité, l'échéance et les informations relatives aux terrains de construction.

1.2.1. La décision du prêt

Après l'étude de dossier du postulant, une fiche technique de crédit sera établie faisant ressortir la capacité de remboursement.

Une réunion de comité d'agence sera tenue et sanctionnée d'un procès verbal assortie d'une décision d'octroi de crédit.

Le comité d'agence a donné un avis favorable et une notification d'acceptation de prêt consenti aux conditions d'octroi du crédit qui sera ensuite adressée au client en vue de signature précédée de la mention « lu et approuvé » et il aura un délai de huit (08) jours pour accepter et notifier cette offre.

Dans le cas où il y'a refus d'octroi de crédit de rejet sera envoyée au client ainsi que son dossier.

1.2.2. La capacité de remboursement

La capacité de remboursement dépend du revenu net du postulant comme le montre le tableau ci-dessous. Elle est considérée comme un outil de son aptitude à rembourser le crédit.

Tableau n°03 : Le pourcentage de prélèvement sur le revenu net

Qualité de revenu mensuel net		Si le revenu net est
Salarié	Commerçant	
30%	40%	Inferieur ou égal à 2 fois le SNMG
40%	45%	02 SNMG \leq revenu \leq 04
50%	55%	04 SNMG \leq revenu $<$ 08SNMG
55%	60%	Supérieur à 08 le SNMG

Source : CNEP-Banque.

Dans le dossier objet de notre étude, la catégorie du prêt est la construction d'un logement rural au taux bonifié.

Le postulant dispose d'un revenu mensuel de 50 000,00 DA dans sa qualité professionnelle salarié. Cela permet de déterminer sa capacité de remboursement qui est calculée de la manière suivante :

$$\text{Capacité de remboursement} = \text{le revenu net} \times \text{la quotité}$$

On a $02 \text{ SNMG} \leq 50\,000,00 \text{ DA} \leq 04$ donc :

La capacité de remboursement = $50\,000,00 \times 40\% = 20\,000,00 \text{ DA}$

Il est très important pour la banque de déterminer la capacité de remboursement afin de pouvoir prendre une décision d'accepter ou de refuser la demande de client, et ce en fonction de la capacité ou nom du client à rembourser le crédit.

1.2.3. La durée du crédit

En ce qui concerne la durée de crédit, la CNEP-Banque a relevé, depuis le 02 avril 2015, la durée maximale du prêt hypothécaire « JEUNE » à 40 ans, dans la limite d'âge fixée à 75 ans³. Si le postulant (a un âge ≤ 35 ans) la durée maximale de crédit est 40 ans, et si le postulant (a un âge > 35 ans) la durée maximal de crédit est 30 ans.

La durée du crédit est calculée comme suit :

$$\text{La durée de crédit} = \text{l'âge maximal} - \text{l'âge de client}$$

Dans notre cas le postulant à 38 ans donc la durée de son crédit est :

$75 - 38 = 37$ ans et comme la durée maximal est 30 ans car son âge est supérieur à 35 ans donc la banque lui accordé une durée de 30 ans.

1.2.4. Le montant de crédit

Le montant de crédit dépend de la capacité de remboursement ainsi que de la valeur tabulaire.

$$\text{La valeur tabulaire} = \left(\frac{t}{1200} \right) / \left(1 - \left(1 + \frac{t}{1200} \right)^{-n} \right)$$

La valeur tabulaire est due à l'intersection de la durée et du taux. Elle prend en considération les facteurs temps et le taux d'intérêt ; la valeur tabulaire est calculée comme suite :

$$\text{La valeur tabulaire} = \frac{\frac{t}{1200}}{1 - \left(1 + \frac{t}{1200} \right)^{-n}}$$

³ Copyright © 2010 CNEP-Banque - Direction du Marketing et de l'Action Commerciale.

On a : le taux = 1% ;

La durée (n) = 360 mois qui correspond à 30 ans

La valeur tabulaire = $((1/1200) / (1-(1+1/1200)^{-360})) = 0.0032164$

Donc, le montant de prêt se calcule comme suit :

Le montant de prêt = la capacité de remboursement / la valeur tabulaire

Donc ; la capacité de remboursement = 20 000,00 DA.

Le montant de prêt = $20\ 000,00 / 0.0032164 = 6\ 218\ 132,07.3$ DA.

A la demande du client, le montant souhaité est égal à 1 800 000,00 DA, c'est pour cela la décision prise par le comité est limitée à 1 800 000,00 DA.

1.2.5. L'échéance

Sa formule est la suivante :

L'échéance = le montant du prêt × la valeur tabulaire

Dans notre cas d'étude :

La durée de remboursement = 30 ans – 3 ans (la période de différé pour la construction d'un logement rural) = 27 ans ;

Coef = $((1/1200) / (1-(1+1/1200)^{-324})) = 0.00352309$

Le montant de crédit = 1 800 000,00 DA.

Donc $E = 1\ 800\ 000,00 \times 0.00352309$

$E = 6\ 341,56.2$ DA.

1.2.6. La mensualité

Sa formule est la suivante :

$$\text{Le montant de mensuel à payer} = \text{Echéance} + \text{Assurance}$$

La mensualité = 6 341,56.2 + 93 6,00 = 7 277,56.2 DA. Dont le montant de l'assurance se calcul comme suit : A= le montant accordé \times 0.052% (pour un taux bonifié de 1%).

1.2.7. Les intérêts intercalaires

Les intérêts intercalaires sont les intérêts que le postulant est tenu de payer pendant la durée de déblocage de l'intégralité des tranches de son prêt par la banque. La durée maximale est 36 mois, dans notre cas le client a payé 37 800,00 DA, avant qu'il commence à rembourser les mensualités.

La mobilisation du crédit destiné à la construction d'un logement rural quelque soit le montant accordé, s'effectue en 03 tranches :

- Le montant de la première tranche est égal à 40% du montant du crédit accordé, après recueil de la garantie d'hypothèque de premier rang sur le terrain et la construction à édifier et présentation de l'attestation d'ouverture de chantier.

Le calcul de montant de la 1^{ère} tranche se fera comme suit :

$$\text{Le montant de la 1}^{\text{ère}} \text{ tranche} = \text{le montant de crédit} \times 40\%$$

Le montant de la 1^{ère} tranche = 1 800 000,00 \times 40%

Le montant de la 1^{ère} tranche = 720 000,00 DA.

Le calcul des intérêts intercalaire se fera de la manière suivante :

$$\text{Intérêt intercalaire} = \frac{\text{le montant de la 1ere tranche} \times \text{le taux d'intérêt}}{1200}$$

Donc : (720 000,00 \times 1%)/1200 = 600,00 DA.

Donc pendant la durée entre la première tranche et la deuxième, le client paye chaque mois une somme de l'intérêt intercalaire plus la prime d'assurance soit 936,00 DA.

Alors il paye $600,00 + 936,00 = 1\,536,00$ DA.

• Le montant de la deuxième tranche est égal à 30% du montant du crédit accordé, après la consommation de la première tranche d'après un rapport établie par un architecte

Soit, $1\,800\,000,00 \times 30\% = 540\,000,00$ DA.

Le client doit payer une somme sur la 1^{ère} et la 2^{ème} tranche soit égal à :

$[(720\,000,00 + 540\,000,00) \times 1\%] / 1200 + 936,00 = 1\,986,00$ DA.

Le postulant doit payer chaque mois une somme égale à 1 986,00 DA jusqu'à le déblocage de la dernière tranche.

• Le montant de la 3^{ème} tranche est égal à 30% du montant du crédit accordé, après le rapport établi par un architecte portant la consommation de la 2^{ème} tranche.

Donc le client paye $((1\,800\,000,00 \times 1\%) / 1200) + 936,00 = 2\,436,00$ DA.

Le postulant va payer les intérêts intercalaires jusqu'à la fin de différé qui est de 36 mois d'une somme égale à : 2 436,00 DA.

Une fois la période du différé est achevé le postulant commencera à rembourser son crédit ; dans ce cas la banque va établir un tableau d'amortissement mensuel pour le client et un autre trimestriel pour le trésor public.

1.3. Le document financier

Il contient deux sous dossier qui sont :

1.3.1. Le sous dossier : concrétisation du crédit

Ce volet consiste à signer un contrat de crédit immobilier bonifié par le directeur et l'intéressé annexe (04).

Le contrat contient des articles qui définissent les conditions et les engagements que le postulant doit respecter. Une fois la convention signée, le client ne peut plus revenir en arrière. Car chaque demande de crédit doit faire l'objet de décision d'octroi de crédit.

1.3.2. Le sous dossier : évaluation de crédit

La mobilisation des fonds se fait après la réception de l'attestation d'ouverture de chantier délivrée par l'architecte agréée par la CNEP-Banque.

Les commissions sont l'ensemble de frais d'étude et de gestion du crédit que le client est tenu de supporter. Parmi ces frais on distingue :

A. La commission d'étude et de gestion

Cette commission représente les frais d'étude et de gestion du crédit, elle est déterminée comme suit :

Tableau n°04 : Les frais d'étude et de gestion selon le montant du crédit

Montant du crédit	Commission d'étude et de gestion
Crédit \leq 500 000 DA	8 000 DA
500 000 DA \leq crédit \leq 3 0000,00 DA	12 000 DA
3 0000,00 DA \leq crédit \leq 8 0000 ,00 DA	15 000 DA
Crédit \geq 8 00000,00 DA	25 000 DA

Source : CNEP-Banque.

En plus de précédente commission, le postulant supporte également d'autres charges :

- La TVA qui est 17% du montant de commission d'étude et de gestion doit être versé à la direction des impôts ;
- Les frais fiscaux qui s'élèvent jusqu'à 40 DA de chaque page de la convention.
- Le paiement des frais d'enregistrement qui sont de 500 DA.

B. Commission d'enregistrement

Cette commission regroupe l'ensemble des frais d'immobilisation des fonds. Elle est fixée à 1/100 et appliquée au montant du crédit restant après paiement de la 1^{re} tranche ; c'est-à-dire le client paye la commission d'engagement sur la 2^{eme} et la 3^{eme} tranche.

1.4. Le dossier recouvrement

Ce dossier de recouvrement contient d'abord une domiciliation irrévocable de salaire annexe (05) qui est une déclaration signée par le client dans laquelle il s'engage de verser un montant de sa rémunération mensuelle au crédit de son compte ouvert auprès de la CNEP-Banque. Notons que le client signe une autorisation de prélèvement sur compte annexe (06) avant que la banque procède au prélèvement mensuel.

Cette autorisation est une simple paperasse qui contient une autorisation signée par le client ou il autorise la banque de prélever par le débit de son compte ; le montant dû au titre du remboursement du crédit qu'il a contracté jusqu'à son extinction totale. En plus, il s'engage à maintenir son compte d'une provision suffisante pour permettre le prélèvement des mensualités et sa soumission aux pénalités de retard en cas d'insuffisance des provisions.

1.5. Le volet correspondance

Le dossier correspondance contient des documents relatifs à la correspondance entre la banque et le client. Cette correspondance entre dans le cadre d'une notification de paiement des intérêts sur prêt à chaque mobilisation des tranches. Elle doit être signée par le client après l'acceptation des conditions du crédit accordé tel que : le montant, la durée, l'échéance et d'autres conditions.

1.6. Dossier de la garantie

Le dossier garantie contient des documents qui garantissent à la CNEP-Banque contre le risque de non recouvrement de la création qui peut survenir en cas d'impossibilité, incapacité ou refus de débiteur de rembourser son prêt ou en cas de décès de ce dernier.

Les garanties sont :

- Une adhésion à la convention d'assurance des emprunteurs (CARDIF DJAZAIR) annexe (07).
- Acte d'hypothèque notariée de premier rang sur le bien objet du prêt ou autre immobilier de même valeur vénale, proposé par le postulant.
- Une déclaration de demande de consultation pour les interdits de chéquier qui déclare que le postulant n'est pas interdit bancaire par la banque centrale.

2. Une simulation d'un crédit de construction avec un taux de 06%

Après avoir examiné un dossier d'octroi d'un crédit de construction d'un logement rural à un taux bonifié (01%), et calculé le montant de crédit, la mensualité, on va procéder à une simulation d'un crédit pour le même client de notre cas d'étude mais à un taux normal (sans l'aide de l'Etat) qui est de 6%, sachant que notre client est épargnant, afin d'appuyer l'importance de l'aide de l'Etat.

2.1. Le montant de crédit

Le montant de crédit = capacité de remboursement / la valeur tabulaire.

Avec ; capacité de remboursement = 20 000,00 DA.

- La valeur tabulaire = $((t/1200) / (1 - (1 + (t/1200)^{-n})))$, avec un taux de 6%

La valeur tabulaire = $(6/1200) / (1 - (1 + (6/1200)^{-360}))$

La valeur tabulaire = 0.005995505.

- Le montant de prêt = la capacité de remboursement / la valeur tabulaire.

Le montant de prêt = $20\ 000,00 / 0.005995505$

= 3 335 832,28.8 DA

Suite à la demande du client, la banque lui accorde un crédit de 1 800 000,00 DA.

On remarque une différence importante en ce qui concerne le montant de crédit qui a été calculé auparavant qui est de 6 218 132,07.3 DA et de 3 335 832,28.8 DA. Donc suite à la demande du client, le montant de crédit peut augmenter à 6 000 000,00 DA, par contre avec un taux de 6%, il ne peut même pas dépasser les 3 000 000,00 DA.

2.2. La mensualité

Le montant de la mensualité = échéance + assurance.

- Echéance = le montant du prêt × la valeur tabulaire.

La valeur tabulaire = $(6/1200) / (1 - (1 + (6/1200)^{-324}))$, avec une période différé de 36 mois.

La valeur tabulaire = 0.006239853.

Alors, l'échéance = $1\ 800\ 000,00 \times 0,006239853$

$$= 11\ 231,73.63\ \text{DA.}$$

Donc la mensualité = $11\ 231,73.63 + 810,00$. Avec une assurance de 0.045% de montant de crédit accordé (pour un taux de 06%, le taux appliqué pour l'assurance est de 0.045%).

La mensualité = 12 041,73.63.

2.3. L'avantage de la bonification des taux d'intérêts

Apriori, la capacité de remboursement du client est de 20 000,00 DA, sachant qu'il va payer une mensualité équivalente à 12 041,73.63 DA par mois. Donc le postulant aura à épargner que 7 958,26.37 DA tiré par la différence entre sa capacité de remboursement et ce qui va être payé chaque mois. Alors qu'avec un taux bonifié, le client va épargner une somme égale à 12 722,43.8 DA.

Cela nous permet d'appuyer les efforts souscrit par l'Etat afin de réduire la crise de logement. Car avec un taux bonifié de 1% le postulant va payer une mensualité égale à 7 277,56.2 DA, une différence importante de 5 332,42.75 DA par rapport à un taux appliqué par la banque qui est de 06%.

Conclusion

Ce chapitre qu'est le fruit de notre stage au niveau de l'agence CNEP-Banque kherrata « 804 », nous a permis de mener une étude sur la situation des crédits immobiliers au taux bonifié destiné aux particuliers. Malgré l'insuffisance de l'espace de travail commis par l'union des deux personnels de CNEP-Banque « 804 » et « 803 » dans un même lieu (Tichy). Ce qui complique un peu aux personnels l'organisation et l'accueil de leurs clients au sein de l'agence.

Dans ce dernier chapitre nous a éclairés sur le rôle de l'Etat dans la résolution des problèmes de la population rural. Cela par la mise en disposition des aides directe soit une aide à la construction ; ou indirecte qu'est une bonification des taux d'intérêts aux crédits immobiliers octroyés par les banques nationales.

Enfin cette bonification aux crédits immobiliers à un taux presque symbolique, est venue pour donner une dynamique pour le logement rural en Algérie.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Le logement en Algérie demeure toujours une question problématique. Le pays enregistre toujours un déficit flagrant alimenté par la croissance démographique l'exode rural. Le secteur de l'habitat a connue une évolution considérable, il a été marqué par une série de réformes engagées notamment a partir des années 1990, le principal axe de ces derniers concerne le volet de financement.

Le gouvernement a mis en place des séries de mesure visant à réduire la crise de logement endurée particulièrement par les ménages à faibles et moyens revenus. Une loi de finance complémentaire 2009 a introduit la bonification par trésor des taux d'intérêts des prêts accordés par les banques, pour l'acquisition des taux d'intérêts pour l'acquisition ou la construction de logement, ainsi qu'aux promoteurs immobiliers, dans le cadre des programmes soutenus par l'Etat.

La bonification à la charge du trésor des taux d'intérêts (1% et 3%) sont des prêts accordés par les banques publiques et privés, et des établissements financiers pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif, et la construction rural à condition que l'âge des bénéficiaires ne dépasse pas 75 ans, et que leurs revenus ne soit pas inférieur à un niveau de revenu fixé par référence au salaire national minimum de garantis (SNMG) dans le cadre de la voie réglementaire, plus une aide frontale de trésor public en fonction de leurs revenus qui permet aux demandeurs d'être solvable auprès des banques.

D'après notre travail, nous constatons que, le marché de crédit immobilier est en pleine évolution. Le marché de crédit immobilier est, en effet, en plein extension sur trois plans, à savoir le montant, le nombre de bénéficiaire et de produit. Il considéré par les banquiers comme étant (un marché d'avenir).

Malgré l'implication de toutes les banques et les établissement financiers dans le financement de ce nouveau créneau, il ne faut pas oublier que les milliards de crédit sont puisés de l'argent des épargnants, ce qui impose aux banquiers de sécuriser leurs crédits d'autant plus qu'il s'agit de placements de long terme qui peuvent aller jusqu'à 30 ans, les banques sont également confrontées aux inconvénients du cout de l'offre par rapport à la capacité d'endettement, donc la limite de ce marché ce n'est pas seulement le financement mais surtout la qualité des actes de propriété et que le bien hypothéqué est la garante.

Actuellement, les banques doivent s'impliquer davantage dans le financement du secteur de l'immobilier, il ne faut pas omettre l'effort « gigantesque » de l'Etat pour « la solvabilité de milliers d'algériens » avec la bonification et l'aide de la caisse nationale de logement « CNL », la construction de logement, est devenu de plus en plus accessible.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

- DOUADI K, « les banque et les financements », CNEP-News, numéro spécial, Mars 2004.
- Dov Ogien, « comptabilité et audit bancaire », 2^{eme} édition, Paris 2008.
- Eric Lamarque, « gestion bancaire », 2^{eme} édition, 2008.
- Luc Bernet-Rollande, « principe de technique bancaire », 21^e édition, Paris 2001.
- Mémoire Online, ESB, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », 2008.
- Pierre- chales Pupion, « Economie bancaire et gestion bancaire » Dunod, paris 1999.
- RACHID HAMIDOU ? « Le logement : un déficit », Ed copyright, 2^{eme} semestre 1989..
- Richard BRUYERE, « Les produits dérivés de crédit », 2^{eme} édition, Paris, septembre 2004
- R.FERREANIER&V.KOEN « Marché de capitaux et techniques financières », Ed ECONOMIC, 2008.

Mémoires :

- MESKIA DJAMEL, « Crédit immobilier aux particuliers », mémoire du Licence université de Bejaia, 2003.
- OUALID, HAMADENE. A, « Analyse et gestion des risques de crédit immobilier », mémoire de licence université de Bejaia, 2011.
- TYCHILT.R, « Le crédit immobilier (le financement de logement rural) » université Bejaia, 2009.

Sites internet :

- <http://www.cnep-news>.
- <http://www.CNEP-Banque>.
- Mémoire Online, ESB, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », 2008.

Textes juridiques :

- Code civil algérien, Alger, 2007.
- Journal officiel de la république algérienne n° 36 du 12 juin 1996.
- Journal officiel de la république algérienne n° 11 du 19 février 2003.
- Journal officiel de la république algérienne n° 15 du 12 mars 2006.
- Journal officiel de la république algérienne n° 17 du 14 mars 2010.
- Journal officiel de la république algérienne n° 58 du 07 octobre 2010.

Revues :

- Revue de l'habitat et de l'urbanisme n°06, janvier 2010.
- Revue de l'habitat et de l'urbanisme n°06, janvier 2011.
- Revue spécial de CNEP-Banque 2011.

Table des matières

REMERCIEMENT

DEDICACES

LISTE DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....01

CHAPITRE I : GENERALITE SUR LE MARCHE IMMOBILIER.....03

Introduction.....03

SECTION 01 : Le marché immobilier.....03

1. Le bien immobilier.....03

1.1. Classification des biens immobiliers.....03

1.1.1. L'immobilier résiduel.....04

1.1.2. L'immobilier professionnel04

1.1.3. Autre types de bien immobilier.....04

1.2. Caractéristique du bien immobilier04

1.2.1. Le bien immobilier est un bien durable.....04

1.2.2. Le bien immobilier est un bien actif réel.....04

1.2.3. Un bien immobilier est un hétérogène.....05

1.2.4. Un bien est un bien immobile.....05

2. Le marché immobilier.....05

2.1. Définition06

2.2. La segmentation du marché immobilier.....06

2.3. Analyse de l'offre et la demande de bien immobilier.....06

2.3.1. Détermination de la demande.....07

2.3.2. Détermination de l'offre.....07

2.4. Les intervenants sur le marché immobilier.....	08
2.4.1. La production	09
2.4.2. Le financement.....	09
2.4.3. La commercialisation.....	09
SECTION 02 : Evolution du marché immobilier en Algérie.....	09
1. Historique.....	10
1.1. Le marché immobilier avant 1962 et les premières années après l'indépendance.....	10
1.1.1. La période avant 1962.....	11
1.1.2. Les premières années après l'indépendance.....	12
1.2. Le marché immobilier durant l'époque de concentration (1979-1986).....	12
1.1.3. Le marché immobilier à l'ouverture du marché (1986 à nous jours).....	13
1.3.1. La loi sur la promotion immobilière (1986/07).....	14
1.3.2. La loi sur la monnaie et le crédit (1989/10).....	15
1.3.3. La loi de promotion immobilière (1993/03).....	16
2. Le nouveau dispositif de financement du logement.....	19
2.1. Les institutions chargées de la solvabilité de la demande.....	19
2.1.1. La Caisse National de Logement.....	20
2.1.2. Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de Monétaire (SATIM)...	21
2.1.3. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilier(F.G.C.M.P.I).....	21
2.1.4. La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).....	22
2.1.5. Société de Garantie de Crédit Immobilier (SGCI).....	23
2.2. L'initiation des banques dans le financement de l'immobilier.....	24
Conclusion.....	24
CHAPITRE II : LE CREDIT IMMOBILIER EN ALGERIE.....	24
Introduction.....	24

SECTION 01 : Définition, caractéristiques et typologies des crédits immobiliers.....	24
1. Définition de crédit immobilier.....	25
2. Caractéristique de crédit immobilier.....	25
2.1. La durée	25
2.2. Le taux d'intérêt	25
2.3. Le différé	26
2.4. La périodicité du remboursement.....	26
2.5. Le remboursement par anticipation.....	26
2.6. Les intérêts intercalaires.....	26
2.7. Les commissions	27
2.8. Mobilisation du prêt.....	27
3. Typologie de crédit immobilier.....	28
3.1. Le secteur bancaire libre.....	28
3.1.1. Crédit à l'accession.....	29
3.1.2. Crédit à la construction.....	30
3.2. Le secteur réglementé.....	30
3.2.1. Le prêt épargne logement.....	30
3.2.2. Les prêts conventionnés.....	31
3.2.3. Les prêts à l'accession sociale (PAS)	31
3.3. Le secteur aidé.....	32
SECTION 02 : Les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers....	32
1. les risques liés aux crédits immobiliers.....	32
1.1. Le risque d'insolvabilité.....	36

1.2. Le risque d'immobilisation.....	36
1.3. Le risque de taux d'intérêt	36
1.4. Le risque de contrepartie.....	36
1.5. Le risque opérationnel.....	37
1.5.1. Les risques techniques.....	37
1.5.2. Les risques administratifs.....	37
1.5.3. Les risques juridiques.....	38
2. Les moyens de gestion des risques.....	38
2.1. La règle prudentielle.....	38
2.1.1. Le ratio de division du risque.....	39
2.1.2. Le ratio de liquidité.....	39
3. Les garanties liées au crédit immobilier.....	39
3.1. Les suretés réelles	39
3.1.1. L'hypothèque	40
3.1.2. Le nantissement.....	40
3.1.3. La garantie SGCI.....	40
3.2. Les suretés personnelles.....	40
3.2.1. Le cautionnement.....	42
3.2.2. Les assurances.....	43
Conclusion.....	44
CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE D'UN CREDIT IMMOBILIER AU TAX BONIFIE.....	46
Introduction.....	46
SECTION I : Présentation générale de la CNEP-banque.....	46

1. Evolution de la CNEP.....	46
1.1. 1964-1970 : collecte de l'épargne sur livret.....	46
1.2. 1971-1979 : Encouragement du financement de l'habitat.....	46
1.3. Décennie 80 : La CNEP au service de la promotion immobilière.....	47
1.4. 1990 : Instauration de la loi sur la monnaie et le crédit.....	47
1.5. Avril 1997 : La CNEP devient la CNEP-Banque.....	47
1.6. mai 2005 : Financement des investissements dans l'immobilier.....	47
1.7. 28 février 2007 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque.....	48
1.8. 17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque.....	48
1.9. 17 août 2011 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque.....	49
2. Présentation de l'agence « 804 ».....	50
2.1. Organigramme agence 804.....	51
2.2. contribution de la CNEP-Banque au financement de l'immobilier depuis la création ...	52
 SECTION II : Etude d'un dossier de crédit à la construction à taux bonifié	
1. Réception des documents.....	54
1.1. Le dossier administratif.....	55
1.1.1. Le volet documents d'identification de client.....	55
1.1.2. Le volet documents liés à la nature du crédit sollicité.....	55
1.2. Le dossier technique.....	55
1.2.1. La décision du prêt.....	56
1.2.2. La capacité de remboursement.....	56
1.2.3. La durée du crédit.....	57
1.2.4. Le montant de crédit.....	57
1.2.5. L'échéance.....	58
1.2.6. La mensualité.....	58
1.2.7. Les intérêts intercalaires.....	59

1.3. Le dossier financier.....	60
1.3.1. Le sous dossier : concrétisation du crédit.....	60
1.3.2. Le sous dossier : évaluation de crédit.....	61
1.4. Le dossier de recouvrement.....	62
1.5. Le volet correspondance.....	62
1.6. Le dossier de garantie.....	62
2. une simulation de construction avec un taux de 6 %.....	63
2.1. Le montant de crédit.....	63
2.2. La mensualité.....	63
2.3. L'avantage de la bonification des taux d'intérêts.....	64
Conclusion.....	64
CONCLUSION GENERALE.....	65

Liste Bibliographie

Table des matières

Liste des tableaux

ANNEXES

La liste des tableaux

Tableau n°01 : Tableau n°01 : les statistiques des engagements crédit de l'agence CNEP-Banque Kherrata depuis 2008.

Tableau n°02 : Les renseignements généraux sur le client.

Tableau n°03 : Le pourcentage de prélèvement sur le revenu net.

Tableau n°04 : Les frais d'étude et de gestion selon le montant du crédit.