

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique  
Université Abderrahmane Mira de Bejaïa



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

## *Mémoire de fin d'étude*

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master En sciences Gestion  
Option : comptabilité, audit

### **Thème**

**Le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers : cas de la CNEP-Banque de Béjaïa**

**Présenté par :**

- ✓ TAMITI Rafik
- ✓ TARARIST Yacine

**encadré par**

M<sup>me</sup> AISSAT. Y

**Année universitaire : 2020-2021**

# Remerciements

*Avant tout nous remercions dieu le tout puissant de nous avoir donné la force, le courage et la patience afin d'accomplir ce mémoire.*

*Nous tenons aussi à exprimer notre gratitude et nos remerciements les plus vifs à notre encadreur « M<sup>d</sup> aïssat » pour avoir accepté de diriger ce travail, tout en nous conseillant, et nous encourageant dès le début.*

*Nous voudrions remercier aussi tout le personnel administratif de l'Agence CNEP-Banque (213) Sidi Ahmed, spécialement :*

*M<sup>r</sup> izeghlouche, qui nous a guidés avec ses conseils tout au long de notre période de stage*

*Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.*

*Enfin nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

## *Liste des Abréviations*

---

**AGO** : l'assemblée générale ordinaires des actionnaires

**AADL** : Agence nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement

**AAP** : Aides à l'Accession à la Propriété

**APC** : Assemblée Populaire Communale

**BAD** : Banque Populaire de Développement

**BADR** : Banque Algérienne de Développement Rural

**BEA** : Banque Extérieure d'Algérie

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie

**BDL** : Banque du développement local

**CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance tout Risque

**CARDIF** : Compagnie Assurance Réassurance Des Investissements France

**CNEP** : la caisse Nationale D'épargne et de Populaire

**CCA** : Comité de Crédit Agence

**CCC** : Comité Centrale du Crédit

**CCP** : Compte Courant Postal

**CNAS** : Caisse Nationale d'Assurance Sociale

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

**CNL** : Caisse Nationale de Logement

**CPA** : Crédit Populaire d'Algérie

**CSDCA** : Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie

**CTC** : Contrôle Technique de Construction

**CRC** : Comité Régional du Crédit

**DAB** : Distributions Automatiques de Billets

**DR** : Décision Réglementaire

**ENPI** : Entreprise Nationale de Promotion Immobilière

**EPIC** : Etablissement Public Industriel et Commercial

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

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

**FNPOS** : Fonds National de Péréquation des Ouvres Sociales

**FP** : Fonds Propres

**IAD** : Invalidité Absolue ou Définitive

**LAC** : Lettre d'Autorisation de Crédit

**LEL** : Livret Epargne Logement

**LEP** : Livret Epargne Populaire

## *Liste des Abréviations*

---

**LSP** : Logements Sociaux Participatifs

**OPGI** : Office de Promotion et de Gestion Immobilière

**ONS** : Office National des Statistiques

**PDG** : Président Directeur Général

**RPV** : Ratio Prêt Valeur

**HT** : taux de prime

**SAA** : Sociétés Algérienne des Assurances

**SPA** : une société par actions

**SATIM** : Société d'Autofinancement des Transactions Interbancaires et de la Monnaie

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

**SNGM** : Salaire National Minimum Garantie

**SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire

**TVA** : Taux sur Valeur Ajoutée

**TOP** : Taux d'Occupation de la Population

**TOL** : Taux d'Occupation de Logement

**VSP** : Vente Sur Plan

## Liste des tableaux et figures

<i>N°</i>	<i>Rubriques</i>	<i>PAGE</i>
<b>Tableaux</b>		
<b>Tableau 01</b>	Tarification applicable par la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI)	<b>18</b>
<b>Tableau 02</b>	Les quotités de financement des crédits immobiliers .....	<b>32</b>
<b>Tableau 03</b>	La durée des crédits immobiliers aux particuliers.....	<b>33</b>
<b>Tableau 04</b>	Les quotités de la capacité de remboursement .....	<b>34</b>
<b>Tableau 05</b>	Les taux d'intérêt pratique par la CNEP-Banque.....	<b>36</b>
<b>Tableau 06</b>	Les seuls d'engagement des comités de crédit.....	<b>41</b>
<b>Tableau 07</b>	Les frais du dossier applicable par la CNEP-Banque.....	<b>43</b>
<b>Tableau 08</b>	Les modalités de déblocage des crédits immobiliers .....	<b>44</b>
<b>Tableau 09</b>	La nouvelle tarification applicable aux niveau CNEP-Banque.....	<b>58</b>
<b>Tableau 10</b>	Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit solliciter.....	<b>65</b>
<b>Tableau 11</b>	La situation cumulative de la demande et des engagements de la CNEP-Banque Sidi Ahmed .....	<b>80</b>
<b>Figures</b>		
<b>Figures 01</b>	La demande et les engagements pour l'année 2015.....	<b>74</b>
<b>Figures 02</b>	La demande et les engagements pour l'année 2016.....	<b>75</b>
<b>Figures 03</b>	La demande et les engagements pour l'année 2017.....	<b>76</b>
<b>Figures 04</b>	La demande et les engagements pour l'année 2018.....	<b>77</b>
<b>Figures 05</b>	La demande et les engagements pour l'année 2019.....	<b>78</b>
<b>Figures 06</b>	La demande et les engagements pour l'année 2020.....	<b>79</b>
<b>Figures 07</b>	Figure N°7 : Situation cumulative de la demande et des engagements de la CNEP-banque Sidi Ahmed pendant 2015-2020.....	<b>81</b>
<b>Schéma</b>		
<b>Schéma 01</b>	Organigramme de l'Agence « 2013 ».....	<b>64</b>

# Sommaire

dédicaces  
remerciement  
Liste des abréviations  
Liste des figures  
Liste des tableaux  
Listes des schémas

**Introduction Générale..... 01**

## Partie Théorique

### Chapitre I : les marchés immobiliers et l'évolution du secteur de l'habitat

**Section1 : la présentation du marché immobilier..... 03**  
Introduction..... 03  
**Section 2 : L'évolution du marché immobilier en Algérie..... 11**  
**Section 3 : Les sociétés chargées du financement de l'immobilier..... 14**  
**Conclusion..... 24**

### Chapitre II : Les crédits immobiliers aux particuliers

Introduction..... 25  
**Section1 : le crédit immobilier aux particuliers : types et caractéristique..... 25**  
**Section 2 : types de crédits immobiliers..... 26**  
**Section 3 : Montage d'un dossier de crédit..... 37**  
**Conclusion..... 47**

### Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers

Introductions ..... 48  
**Section1 : typologie des risques au crédit immobilier ..... 48**  
**Section2 : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers..... 51**  
**Section3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires ..... 53**  
**Conclusion..... 59**

## Partie Pratique

### Chapitre IV : Intervention de la CNEP-banque en matière d'octrois des crédits immobiliers aux particuliers

Introduction..... 60  
**Section1 : Présentation de la CNEP-Banque..... 60**  
**Section 2 : La première étude du cas ..... 65**  
**Sections 3- La situation du financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers  
par la CNEP- Banque..... 73**  
**Conclusion Générale..... 83**  
Bibliographie  
Annexes  
Table des matières



# **Introduction générale**

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 sa population. Toutefois, l'État a tenté de réduire son intervention dans le domaine du financement du logement 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 suivie par les pouvoirs publics en matière de promotion de l'habitat reposait, principalement, sur le financement du logement et s'appuyant, essentiellement sur les crédits immobiliers octroyés par les banques. Dans ce sens et pour de longues années.

Ces quelques dernières années, l'Etat, à travers les divers réformes entreprises jusque-là, a visé l'atténuation de la crise du logement, notamment en matière de financement des différentes demandes de 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, et la loi de 1993/03 relative à l'activité promotion immobilière. Ces deux lois ont permis 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).

Afin de développer le crédit immobilier en Algérie, les banques se doivent tout d'abord le maîtriser. Le financement de l'immobilier était exclusivement monopolisé par la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP), devenue par la suite CNEP-BANQUE) établissement financier qui offrait des prêts hypothécaires aux ménages détenteurs de comptes d'épargnes.

L'objet de notre travail est de tenter d'apprécier la contribution de la CNEP - Banque dans le financement du crédit immobilier destiné aux particuliers. Cette problématique nous-même à poser la question suivent :



- Quelle est la contribution de la CNAP -Banque dans le financement du crédit immobilier notamment celui destiné aux particuliers ?

De cette question centrale découle d'autre interrogation secondaire à savoir :

- Qui sont les intervenants sur le marché immobilier ? Et quelle est la situation actuelle de ce marché en Algérie
- Quelles sont caractéristiques et les différents types de crédits immobiliers proposés par la CNEP ?
- Comment s'effectue le traitement d'un dossier de crédit immobilier ?
- Comment se fait la gestion des risques rencontrés lors de l'octroi de crédit et quelles sont les garanties exigées ?
  - Pour répondre à ces questions, nous nous basons sur la diversification des activités de la CNEP-BANQUE et le soutien de l'effort des particuliers pour l'achat ou la construction, ont contribué à la progression des crédits octroyés et à la satisfaction de la demande.
  - La CNEP étant que principale institution spécialisée dans la distribution de crédit immobilière dispose de moyens diversifiés pour se prémunir contre le risque des crédits.

Pour réaliser notre travail nous avons effectué une consultation d'ouvrage et des tests réglementaire relatifs à notre thème ; nous, avons également effectué un stage pratique d'une durée d'un mois au niveau de la CNEP-BANQUE de Bejaia (Agence Sidi Ahmed)

Notre travail sera présenté en quatre chapitre :

Le premier chapitre sera consacré à la présentation du marché immobilière le deuxième au crédit immobilier aux particuliers. Dans le troisième chapitre on s'intéressera aux moyens de gestions des risques liés aux crédit immobilière.

On consacrera le Daumier chapitre a l'intervention de la CNEP-BANQUE en matière d'octroi de crédits aux particuliers.



# **Partie Théorique**

A decorative border resembling a scroll, with a blue outline and rounded corners. The top and bottom edges are slightly curved, and there are small circular accents at the corners.

# Chapitre I

*les marchés immobiliers et  
l'évolution du secteur de l'habitat*

## **Section1 : la présentation du marché immobilier**

### **Introduction**

Après avoir été mis à l'écart durant des décennies, le secteur de l'habitat commence à reprendre une place importante dans les politiques de l'Etat et ce du fait de son importance socio-économique car satisfaire la population en logement peut éviter toute scission de la nation.

Cependant, la situation actuelle du logement n'est guère bonne car, la croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques de l'Etat, tous ces facteurs ont contribué à rendre ce secteur l'un des plus médiocre et de ce fait, nécessite une intervention urgente et rapide des autorités compétentes en la matière pour satisfaire une demande de plus en plus croissante. Dans ce chapitre nous allons donner et présenté le marché immobilier.

### **1-le bien immobilier**

#### **1.1-Définition du bien immobilier**

Le bien immobilier est un bien physique ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacé sans détérioration. Ayant une longue durée de vie économique, tels que les terrains et les constructions, il est considéré comme un bien immobilier par destination, vu sa fonction patrimoniale, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre de génération en génération.

#### **1.2- Caractéristique des biens immobiliers <sup>1</sup>**

Les biens immobiliers ont des caractéristiques bien définies telles que : leur durabilité, leur immobilité, ainsi que leur hétérogénéité auxquelles on peut ajouter les caractéristiques liées à l'importance des couts de transaction et à l'imperfection de l'information.<sup>1</sup>

##### **1.2.1- La durabilité**

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

---

<sup>1</sup> JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009

### **1.2.2- L'immobilité**

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

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

### **1.2.3-L'hétérogénéité**

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

### **1.2.4-Autres caractéristiques**

En plus des caractéristiques principales, on peut citer :

- A-** Le bien immobilier comme un actif peu liquide et les coûts de transaction sont très élevés ;
- B-** L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

### **1.3-Typologie des biens immobiliers<sup>2</sup>**

Une classification permet d'éliminer de nombreuses sources d'hétérogénéité, mais ne permet jamais de les éliminer toutes, et comme on l'a vu, chaque bien immobilier est unique.

Le bien immobilier est classé par fonction selon son type et sa localisation géographique.

Les biens immobiliers sont classés dans les catégories suivantes :

- ↻ L'immobilier résidentiel ;
- ↻ L'immobilier professionnel ;
- ↻ Autres types de biens immobiliers.

---

<sup>2</sup> Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire » ,2007.

### **1.3.1-L'immobilier résidentiel**

Ce type de bien est d'une grande importance, car il a pour but de loger des personnes. On y trouve essentiellement :

- ☞ Le logement ;
- ☞ Les résidences avec services ;
- ☞ Les résidences de tourisme.

#### **A- Le logement**

D'une façon générale, c'est tout local destiné à l'habitation des ménages tels que les appartements, les villas, les constructions individuelles...

#### **B- Les résidences avec services**

Ce sont des habitations ou logent une catégorie de personnes très précise, offrant des services spécifiques comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour les étudiants.

#### **C- Les résidences de tourisme**

Ce sont des établissements commerciaux d'hébergement, tels que les hôtels et les autres auberges ou sont proposées des formules d'hébergement touristiques particulières.

### **1.3.2-L'immobilier professionnel**

Il regroupe tous les biens à usage professionnel, on y trouve essentiellement :

- ☞ L'immobilier de bureau : ce type d'immobilier abrite des directions sans aucune manipulation de marchandise ;
- ☞ L'immobilier industriel : ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple des entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes ;
- ☞ L'immobilier commercial : centres commerciaux, super marchés.

### **1.3.3-Autres types d'immobiliers**

Les biens concernés par cette catégorie ne sont ni des immobiliers résidentiels ni des immobiliers professionnels. Il s'agit : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, biens de l'ETAT (casernes, prisons...), et de l'immobilier de loisir (musées, parcs d'attraction...)

## **2-Marché immobilier en Algérie**

### **2.1-Définition du marché immobilier<sup>3</sup>**

C'est le lieu où sont échangés les biens immobiliers tels que les terrains, les locaux, les maisons...

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

#### **2.1.1-La demande**

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

##### **A- Le facteur démographique**

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

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

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

Un effet de masse dans le cas d'une hausse du taux d'intérêt, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres moyens.

#### **2.1.2-L'offre**

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

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

---

<sup>3</sup> MARTIN, Hoesl, « immobilier et gestion de patrimoine »,

## **2.2-Les intervenants sur le marché immobilier<sup>4</sup>**

Jusqu'à la fin des années 1980, l'état était le seul intervenant sur le marché immobilier.

Après les réformes entreprises, le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement, et la commercialisation.

Cette opération est répartie entre différents intervenants.

### **2.2.1-Les intervenants temporaires**

Avant la mise en place d'un nouveau dispositif immobilier, l'Etat était le seul intervenant sur le marché immobilier.

Après les réformes sur les entreprises, les processus de l'opération immobilière (production, financement, commercialisation) est reparti entre différents intervenants.

#### **A- Le maître d'ouvrage :**

C'est conformément à l'article 07 du décret législatif 94/07 du 18 mai 1994, relatif aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte : « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou de transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire ».

Le maître d'ouvrage, appelé également « donneur d'ordre » a pour missions :

- ❖ Le règlement des tâches administratives ;
- ❖ Le suivi technique et financement, du projet ;
- ❖ La sélection de l'entreprise de réalisation.

Le maître d'ouvrage peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte dans le cas des particuliers ou le vendre à des ménages dans le cas d'un promoteur ou d'une entreprise de promotion immobilière comme l'officier de promotion et de gestion immobilière (l'OPGI).

#### **B - Le maître d'œuvre<sup>5</sup>**

Il est désigné par le maître de l'œuvre pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux.

---

<sup>4</sup> SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005,

<sup>5</sup> Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012



Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude.<sup>5</sup>

#### **A- L'entreprise de réalisation**

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain conformément aux clauses du contrat établi avec le maître d'ouvrage.

#### **B- Le promoteur**

Conformément à la note d'inscription N° 01/2010 du 23 février 2010 relative aux procédures de traitement des crédits aux promoteurs, le promoteur est toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière.

Les promoteurs sont aussi considérés comme étant des commerçants à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations de la promotion immobilière pour la satisfaction de leurs propres besoins.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers :

#### **D.1- Promoteurs privés**

Ce sont des privés exerçant l'activité de promotion immobilière. En Algérie, leur participation qui ne dépassait pas les 10%, il y a quelques années ne cesse de s'accroître.

#### **D.2- Promoteurs publics**

Ce sont des organismes étatiques qui interviennent dans la politique menée par le gouvernement dans le cadre du logement sociale promotionnel.

En Algérie, ils sont représentés par : l'Office de Promotion et de Gestion Immobilières (OPGI),

Entreprise de Promotion du Logement Familial (EPLF), l'Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement (AADL), Entreprise Nationale de Promotion Immobilière (ENPI), L'assurance \_IMMO (ex : CNEP \_IMMO) ...

#### **2.2.2- Les intervenants permanents**

##### **A- L'arpenteur géométrique**

Il a pour rôle la préparation d'un document qui contient les coordonnées géométriques du terrain

**B- L'expert immobilier<sup>6</sup>**

Il a pour mission l'élaboration d'un rapport officiel fournissant la valeur actuelle et exacte du bien pour fin de financement.

Toute anomalie et désuétude pouvant affecter à valeur de la garantie doivent être signalées au prêteur. <sup>6</sup>

**C- Le notaire**

Il est considéré comme l'un des auxiliaires de justice, il a pour rôle de :

- ✓ rédiger la promesse de vente ;
- ✓ établir l'acte de vente et l'acte hypothécaire ;
- ✓ examiner les titres ;
- ✓ faire signer les parties ;
- ✓ enregistrer la garantie ;
- ✓ fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

**D- l'Assemblée populaire communale (APC)**

L'APC est une institution étatique qui a pour rôle l'émission des certificats de conformité et les permis de construire.

**D- La conservation foncière**

C'est un organisme étatique dont le rôle est de déterminer de faire connaître par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et d'autres droits réels existant sur les immeubles et d'inscrire les garanties d'hypothèque au profit des créanciers.

**2.2.3-Autres**

**A-Etablissement prêteurs**

Les banques, Etablissements financiers et institutions financières qui participent au financement de l'immobilier soit, à travers les concours bancaires, les aides non remboursables ou les subventions tout eu en mettant en place une stratégie de financement destinée aux particuliers et aux promoteurs tels que l'aide de la Caisse Nationale du Logement (CNL) et Fonds National de Péréquation des Ouvres Sociales (F.N.P.O.S)

---

<sup>6</sup> 6 Jean-Jacques, EORTUNAT, CHRISTEL, Jean.Varnet, « lexique pratique du financement de L'immobilier ».Paris, revue bancaire, édition, 2003, P74

## **B- Les organismes de contrôle**

L'Etat a mis en place des organismes de contrôle dans le but de vérifier la conformité des travaux avec les normes universelles.

En Algérie, le principal organisme de contrôle est le contrôle technique de construction (CTC), qui est un établissement public à caractère industriel et commercial, créé par l'ordonnance n°71-85 du 29 décembre 1971 puis restructuré par le décret n°86-208 du 19 août 1986.

### **2.3-Segmentation du marché immobilier**

Le marché immobilier en Algérie présente des caractéristiques spécifiques, du fait de sa nature marchande, il se divise en deux-marché :

- ↻ Le marché primaire ;
- ↻ Le marché secondaire.

#### **2.3.1- Le marché primaire**

En d'autres termes le marché du neuf sur lequel sont proposés les cessions ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant jamais fait l'objet d'une occupation antérieure.

L'offre sur le marché primaire émane essentiellement et directement de sociétés de promotion immobilière.

Les demandeurs peuvent être des particuliers ou des entreprises.

#### **2.3.2- Le marché secondaire**

Appelé également le marché de l'occasion au sein duquel les opérations d'achat, de vente ou de location s'articulent autour d'immeubles déjà utilisés, dans le rôle du financement bancaire sur ce marché et de permettre aux particuliers d'acquérir des logements anciens à travers des crédits immobiliers.

## **Section 2 : L'évolution du marché immobilier en Algérie**

Le secteur de l'habitat en Algérie se caractérise par de nombreux changements dus aux demandes pressantes des populations d'améliorer le secteur immobilier. En effet, le marché de l'habitat a connu deux périodes principales qui sont les suivantes :

- La période avant 1986 qui se caractérisait par le règne du « monopole de l'Etat ;
- La période de 1986 à nos jours qui se caractérise par « l'ouverture du marché immobilier et la mise en place de nouvelles réformes ».

### **1-Le monopole de l'Etat**

Depuis l'indépendance de l'Algérie et jusqu'à l'avènement de la loi bancaire du 19 aout 1986, le secteur financier et bancaire était constitué de trois(3) catégories d'institutions, à savoir :

- ↻ Le trésor public ;
- ↻ Les institutions financières bancaires : ces institutions représentant la banque d'Algérie et les banques primaires qui avaient le statut de banques de dépôts et qui étaient au nombre de cinq(5) et qui sont les suivantes :
  - ☞ La Banque Nationale d'Algérie « B.N.A » ;
  - ☞ La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « B.A.D.R » ;
  - ☞ Le Crédit Populaire d'Algérie « C.P.A » ;
  - ☞ La Banque du Développement Local « B.D.L ».
- ↻ Les institutions non bancaires : cette catégorie d'institutions regroupe les établissements financiers qui ne reçoivent pas de dépôts du public ou ne consentent pas directement de crédits. Ce sont :
  - ☞ La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance « C.N.E.P » ;
  - ☞ la Banque d'Algérie de Développement « B.A.D » ;
  - ☞ les compagnies d'assurance.

### **2-Les réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986)**

L'échec de la politique de l'Etat étant l'offreur unique et essayant de réduire l'écart entre l'offre et la demande l'amène à introduire d'autres acteurs dans le processus de l'opération immobilière et à agrandir le champ d'intervention pour les autres organismes, et ce à travers des nouvelles lois.

### **2.1- La loi 86-07 du mars 1986 sur la promotion immobilière**

La loi 86/07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04 mars 1986, elle avait pour objectifs de :

- ❖ Agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions, et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- ❖ Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels et satisfaire la demande qui ne cesse de croître ;
- ❖ Faire intervenir les différentes institutions notamment les banques en matière de logement et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- ❖ Faire participer les citoyens au financement de leurs logements par la mobilisation de leur épargne ;
- ❖ Insérer le logement dans le financement bancaire de l'économie.

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites que sont :

- ⇒ l'accès au foncier doit obligatoirement transiter par l'APC, le fait que le promoteur soit assimilé à un simple souscripteur ;
- ⇒ la limitation du crédit à 50% du coût d'investissement et l'interdiction de l'utilisation des apports des réservations.

### **2.2-La loi bancaire de 1986**

La loi du 19 août 1986 a été promulguée pour définir le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon la loi du 19 août 1986. Ces derniers sont définis comme étant « des personnes morales, effectuant des opérations à titre de profession habituelle ».

Cette loi classe les établissements de crédits en deux (2) catégories :

- Les établissements de crédits à vocation universelle qui ont pour mission principale la réception de tout type de dépôt de la clientèle et accorder tout type de crédit à n'importe quelle durée ;
- Les établissements de crédits spécialisés dans la collecte de ressources afin de les octroyer dans une catégorie de crédits spécifiques, à l'image du cas de la CNEP.

### **2.3- La loi 90.10 relative à la monnaie et crédit**

La promulgation de la loi 90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit avait permis la levée effective de la spécialisation des banques et établissements financiers, et ce, en vertu des articles 114 et 115 de cette loi.

Cependant, les banques ont tenté de diversifier leurs activités, néanmoins le secteur immobilier ne constitue pas l'une de leurs priorités et c'est pour cela que ce secteur est resté à l'écart mais l'une des majeures causes de cette réticence est plus particulièrement liée à la nature très risquée des crédits hypothécaire (leurs durée, les risques encourus, le refinancement ...).

Pour remédier à ces crises, les autorités ont introduit des réformes qui visaient à impliquer d'avantage le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place destinées au financement du logement (Sociétés de Refinancement Hypothécaire «S.R.H») et leurs garanties (Société de Garantie des Crédits immobilier « S.G.C.I »).

### **2.4- Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relative à l'activité immobilière**

Cette loi est venue annuler la loi 86-07, suite à l'échec qu'elle a connu, alléger les charges de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché immobilier neuf.

Selon l'article é de cette loi, l'activité de la promotion immobilière est définie comme étant « ...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ».

L'article 3 de la même loi a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux seuls agents économiques (promoteurs publics et privés).

En dépit des efforts engagés par les autorités publiques en vue d'alléger la situation critique dont souffre le secteur de l'habitat, ce dernier reste toujours aussi délicat. C'est pour cela que depuis 1997, le schéma de financement de l'activités immobilière a été profondément rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien des intervenants du marché immobilier et facilite ainsi l'octroi des crédits.

### **Section 3 : Les sociétés chargées du financement de l'immobilier**

L'adaptation du décret législatif 93.03 du 1 mars 1993 sur l'activité immobilière est venue confirmer le choix de l'Etat de faire intervenir de nouvelles institutions financières pour forcer la CNEP et le trésor public dans le financement de l'habitat qui étaient les seuls intervenants sur le marché immobilier jusqu'à 1997.

Les institutions introduites par le décret 93.03 qu'on va développer dans ce chapitre sont :

- ↻ La caisse nationale de logement (CNL) ;
- ↻ Le fonds de garantie et de cautions mutuelles de la promotion immobilière (FGCMPI) ;
- ↻ La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM) ;
- ↻ La société de refinancement hypothécaire (SRH) ;
- ↻ La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).

#### **1-La caisse nationale de logement (CNL)<sup>7</sup>**

##### **1.1-Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL)**

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public industriel et commercial (E.P.I.C) placé sous la tutelle du ministère de l'habitat, créée par le décret n° 91-145 du 12 mars 1991, modifiée et complétée par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.

##### **1.2- Les missions et attributions de la CNL**

La CNL assure ses missions à travers des dispositions d'octroi d'aides et à la personne dans le domaine de logement.

Elle gère pour le compte de l'Etat, et est en relation avec les collectivités locales, les maîtres d'ouvrage, les promoteurs immobiliers, les bénéficiaires des aides personnalisées, les financements publics mobilisés annuellement au profit des programmes de :

- logements promotionnels aidés qui s'adressent aux ménages aux revenus intermédiaires (n'excédant pas six fois le SNMG) ;
- logements destinés à la location-vente ;
- logement rural ;
- logement en accession aidée à la propriété (AAP) ;

---

<sup>7</sup> Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers »,2012 .

- résorption de l'habitat précaire et de réhabilitation du cadre bâti.

### **1.3-Les intervenants du CNL**

La CNL est un instrument privilégié des pouvoirs pour la gestion, d'aides aux personnes dans le domaine de logement. Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logement.

Ces aides peuvent être des programmes :

- ☞ De logements sociaux participatifs (LSP) ;
- ☞ De logement en aide à l'occasion à la propriété (AAP) ;
- ☞ De logement promotionnel aidé ;
- ☞ De logements destinés à la location-vente ;
- ☞ De logement à l'habitat rural et la résorption de l'habitat précaire.

### **1.4-L'aide d'accession à la propriété (AAP)**

L'aide à l'accession à la propriété (AAP) est régie par l'arrêt interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002. Elle est destinée aux citoyens, soit pour l'accession de logement neuf, soit à la construction de logement à usage individuel ; familial ou d'une organisation.

Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêt interministériel du 9 avril 2002 en fonction du revenu de bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint, et cela à raison d'un montant :

- ↻ Fixé à 700.000 DA pour un revenu supérieur à une (1) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti et supérieur à 18.000,00 DA et inférieur ou égal à 72000.00DA ;
- ↻ Fixé à 400.000 DA lorsque le revenu est supérieur à quatre (04) fois le salaire national minimum (supérieur à 72.000,00 DA et intérieur ou égal à 108.000,00 DA).

### **1.5- La convention CNL-Banque**

La C.N.L a signé de nombreuses conventions avec les banques telles que la CNEP-Banque, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque de Développement local (BDL), le crédit populaire d'Algérie (CPA)..., dans le but de faciliter et de développer la procédure l'AAP et la mise en œuvre du dispositif d'octroi d'aide « fonale » au titre d'acquisition d'un logement ; ces conventions visent principalement à préciser le rôle et la responsabilité de



chacun des deux organismes et mettre ainsi en place le principe du « GUICHET-UNIQUE ». En effet, ce dernier vise, à la facilité des démarches du citoyen d'acquérir un logement neuf en mettant en place un interlocuteur unique.

## **1- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)**

### **2.1-Présentation de la S.A.T.I.M**

La SATIM est une société par action (SPA) au capital social de 267.000.000 DA a créée en 1995, ses actionnaires sont : la BNA, le BADR, la BEA, la CNEP-Banque, la BDL, la CNMA et AL BARAKA. Elle est au service des banques et met à leur disposition un système interbancaire de gestion (SIG) qui englobe les trois prestations suivantes :

- ↻ La centrale des risques des ménages ;
- ↻ Les transactions se rapportant à la monétique ;
- ↻ La commande des chèques.

### **2.2- Les missions de la S.A.T.I.M**

Les missions de la S.A.T.I.M peuvent se résumer comme suit :

- ↻ La modernisation des technologies bancaires ;
- ↻ Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire ;
- ↻ La modernisation et la normalisation des instruments de paiement ;
- ↻ La promotion des traitements interbancaires ;
- ↻ La réalisation des grands projets qui découlent des attributs de la S.A.T.I.M s'effectuent, en coordination avec les banques dans le cadre d'une mutualiste de leurs investissements.

### **2.3- Les activités de la S.A.T.I.M**

La mise en place d'une solution monétique interbancaire est officiellement opérationnelle depuis octobre 1997 et la fabrication, la promotion et la normalisation du chèque. On a créé la centrale des risques des ménages. Le crédit immobilier est devenu maintenant, un produit proposé par pratiquement toutes les banques et donc, il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès de plusieurs banques, ce qui lui posera inévitablement un risque de surendettement. Pour maîtriser ce risque, il a été créé des risques des ménages.

## **2.4- Création de la centrale des risques de ménages**

Le crédit immobilier est actuellement pratiqué par la majorité des banques, ce que peut les ménages à contracter des crédits auprès de plusieurs banques en même temps.

Toutefois, il était nécessaire de mettre en place une base de données localisée au niveau de la SATIM et accessible à distance sur les crédits immobiliers accordés aux ménages afin que ces derniers ne se retrouvent par dans des situations de surendettement.

La centrale des risques permet aux banques d'avoir les informations suivantes :

- ☞ le nombre et le montant des crédits dont a bénéficié le client ;
- ☞ le montant des mensualités des crédits contractés ;
- ☞ les crédits connaissant des retards de paiement.

### **Remarque**

Il est à souligner que l'intervention réelle de la SATIM se résume en la gestion et la maintenance des distributions automatiques de billets (DAB) et l'élaboration des chéquiers et des cartes magnétiques.

## **2- La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)<sup>8</sup>**

### **3.1- Présentation de la SGCI**

La SGCI a pour principales missions de garantir les crédits hypothécaires accordés par les établissements bancaires et financiers aux particuliers

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leurs clients ayant bénéficié de crédits hypothécaires. Parmi ces objectifs :

- ☞ gérer de manière autonome le fonds de garantie constitués des apports des établissements financiers ;
- ☞ contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;
- ☞ traiter toutes les opérations financières immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet d'en faciliter le développement ou la réalisation ;

---

<sup>8</sup> MANSOURI Mansour, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005,

⇒ fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières en prévision de l'acquisition de bien immobilier à usage d'habitation.<sup>8</sup>

### **3.3- Les produits de SGCI**

La SGCI offre deux types de produits :

#### **3.3.1- L'assurance individuelle**

Elle est émise au profit de la banque pour la couverture de risque d'insolvabilité (perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, perte de la source de revenu, surendettement...).

La prime est flat, elle est calculée sur le montant global du crédit et sur toute sa période.

Cette prime est à la charge de l'emprunteur.

Au niveau de la CNEP-Banque, la souscription de la police d'assurance d'insolvabilité auprès de la SGCI a été suspendue le 01/04/2009 par la lettre N° 144/DG/2009 et a repris effet par l'avènement de la DR N°1325 du 01 juillet 2012.

Le tableau suivant représente la nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, et ce, conformément aux dispositions de l'avenant N°04 du 22/05/2012 à la convention liant la CNEP-Banque à la SGCI.

**Tableau 01 : des tarifications applicables par la SGCI.**

<b>Radio prêt/ Valeur (RPV)</b>	<b>Taux de prime (HT)</b>
RPV 40%	0.05%
40% RPV 60%	0.75%
60% RPV 90%	1%

**Source :** article 4 de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012 portant sur les nouvelles tarifications de l'assurance.

### **3.3.2- L'assurance portefeuille**

Cette assurance concerne les portefeuilles des crédits dont la ratio prêt/valeur (valeur est inférieur à 40%). Le prime flat est de 0.5% qui sera calculée sur le montant global du portefeuille des crédits et sur toute sa période. Cette prime est à la charge de la banque.

### **3.4-avantages liées à l'interventions de la S.G.C.I**

Cette intervention présente des avantages certains pour l'établissement preteur qui sont :

- ↻ La diminution du risque crédit ;
- ↻ L'étude du risque et de la faisabilité du projet qui se fait par une partie extérieure ce qui engendre moins de couts à supporter ;
- ↻ En cas de défaillance de l'emprunteur, la banque évite les procédures de la saisie immobilière (qui sur très lentes et lourdes), la S.G.C.I se substituera au client et honorera ses échéances et aux banques pour le suivi des opérations de recouvrement des échéances.

### **3.5- La convention S.G.C.I-Banque <sup>9</sup>**

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

Les conditions d'octroi de cette garantie sont principalement les suivantes :

- ☞ Prise de l'hypothèque comme garantie par la banque ;
- ☞ L'apport personnel de l'acquéreur doit être d'au moins 10% du cout global du logement ;
- ☞ le montant du crédit ne doit pas dépasser 90% du prix de logement ;
- ☞ Le paiement d'une prime d'assurance unique par l'emprunteur lors de la mobilisation du crédit par le prêteur<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Guide MAHIOU Samira, « crédits immobiliers aux particuliers », 2011,

### **3- Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (F.G.C.M.P.I)**

#### **4.1- Présentation de la FGCMPI<sup>10</sup>**

La FGCMPI a été créé par le décret exécutif n° 97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat et ne poursuit pas de but lucratif.

Il est administré par un conseil d'administration et géré par un Directeur Général, il est doté d'une assemblée générale, d'un comité de garantie et de directions techniques.

#### **4.2- La garantie du « F.G.C.M.P.I »**

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

« Tout promoteur qui ne souscrit pas aux assurances et garanties du FGCMPI est puni d'un emprisonnement de deux (02) mois à deux (02) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) à de deux millions de dinars (2.00.000 DA) ». <sup>11</sup>

Le fonds s'engage auprès de l'acquéreur à lui rembourser ses avances suite à la réalisation d'un des événements suivants :

- ☞ Si le promoteur est une personne physique :
  - ☞ Le décès du promoteur, sans la reprise du projet par ses hérités ;
  - ☞ La disposition du promoteur, à condition qu'elle soit constatée par une autorité judiciaire ou administrative compétente ;
  - ☞ L'escroquerie dument constatée par une autorité judiciaire.
- ☞ Si le promoteur est une personne morale :
  - ☞ La faillite de l'entreprise (société de la promotion immobilière) ;
  - ☞ La liquidation de l'entreprise pour des raisons que ce soit judiciaire ou par anticipation ;
  - ☞ La banque route même si elle revêt un caractère frauduleux.

---

<sup>10</sup> Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012,

<sup>11</sup> Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011

#### **4.3- L'adhésion**

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière, peut adhérer au fonds. A l'inverse de là garantie qui est obligatoirement l'adhésion au F.G.C.M.P.I fait bénéficier d'avantages multiples.

#### **4.4- L'acquéreur**

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec l'attestation de garantie du F.G.C.M.P.I, le principal intérêt du fonds est sécurisé l'acquéreur, dans de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Il y a tout de même lieu de noter que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, ou le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur.

### **4- La société de refinancement hypothécaire (SRH)**

#### **5.1- Présentation de la S.R.H**

La société de refinancement hypothécaire est un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, c'est une société par action (SPA) créée le 27 novembre 1997 avec un capital social de 4.165.000.000DA (composé de 833 actions d'une valeur unitaire de 5.000.000DA). Son capital est détenu principalement par les actionnaires suivants : le trésor public, les banques (CPA, CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA).

La S.R.H a pour objectif principalement de permettre aux banques de se financer, elle permet également aux banques de gérer leurs liquidités dans les meilleures conditions. Cette dernière permet aux banques d'éviter le recours à l'utilisation des ressources courtes dans les emplois à long-terme.

#### **5.2- Les ressources de la S.R.H**

Les ressources financières à moyen et à long terme de la S.R.H proviennent de trois sources fondamentales :

- ☞ L'émission d'obligation sur le marché hypothécaire et financier ;

- ☞ Les emprunts sur le marché financier international ;
- ☞ Les recours au financement de la banque d'Algérie si celui-ci est jugé nécessaire.

Une source de financement est envisagée dans le futur avec le développement du marché hypothécaire c'est la titrisation qui est donc la transformation des obligations en titres de placement négociables.

### **5.3- Les missions de la S.R.H**

La S.R.H a pour missions principales de :

- ❖ Assurer le refinancement des banques et établissements financiers ayant accordé des prêts hypothécaires ;
- ❖ Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans les conditions de liquidité favorables ;
- ❖ Prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires ;
- ❖ Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières.

### **5.4- Les conditions générales du refinancement par la S.R.H**

Pour bénéficier d'un refinancement de la société de refinancement hypothécaire (S.R.H), l'établissement financier se doit de remplir certaines conditions qui se résument comme suit :

- ✚ Avoir la qualité d'une banque ou établissement financier agréé par la banque d'Algérie ;
- ✚ Déposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvés par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires (A.G.O) ;
- ✚ Avoir un système de gestion de portefeuille de crédit hypothécaire jugé satisfaisant au moyen d'un contrôle sur place ou sur pièce, par la SRH.

Tout demande de refinancement se doit de comprendre les mentions suivantes :

- Le nom et l'adresse du demandeur ;
- Le montant du financement et les garanties fournies qui doivent être du premier rang ;
- Les crédits octroyés ;
- Objet de la demande de refinancement de la demande ne doit pas dépasser 80% de la valeur de la garantie fournie ;

- La période d'amortissement maximale de ces prêts doit être de 30ans ;
- La S.R.H ne finance que les crédits effectivement décaissés, le décaissement doit être effectué dans un délai de deux (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la S.R.H et la banque ;
- Les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la S.R.H qui a le droit de vérifier à tout moment leur existence matérielle ;
- Le remboursement du capital et des intérêts dus seront payés mensuellement par les banques au profit de la S.R.H suivant un échéancier avec une période de différé de deux (02) mois.

#### **5.5- La convention S.R.H-Banque**

La convention entre les deux parties, la banque et la S.R.H, stipule que la S.R.H refinance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre d'acquisition de logements neufs. L'opération de refinancement hypothécaire accordé par la S.R.H a pour but de mettre à la disposition des banques des prêts à long terme dont le remboursement (principal + intérêt) se fera mensuellement par les banques suivant un échéancier comme la période de différé : 02 mois.

Cependant la lourdeur des conditions de refinancement constitue un frein (obstacle) majeur au développement de l'activité immobilière, ce qui mène ainsi les banques à orienter leurs investissements dans un secteur plus sûr, autre que celui de l'immobilier..



### **Conclusion**

Afin d'assurer le bon financement et encourager le secteur immobilier sous tous les angles, entre autres : financier, foncier, technique et juridique..., une politique de l'habitat est certainement nécessaire pour atteindre une régression du déficit de logements et permettre ainsi une nette amélioration des deux indicateurs : le Taux d'Occupation de Logement (TOL) et le Taux d'Occupation de la Population (TOP), mais aussi faciliter le retrait progressif de l'Etat, en laissant alors place aux banques et autres institutions nouvellement créées. Après les réformes entreprises pour la relance du secteur de l'habitat, par l'ouverture du marché immobilier aux promoteurs publics et privés, l'implication des banques commerciales et des établissements financiers dans le financement du logement, la création de multiples sociétés et institutions, on remarque que le marché immobilier algérien a connu une évolution considérable au cours de ces dernières années.

Mais malgré cela, la crise persiste toujours, ce qui est dû essentiellement au manque de collaboration entre les différents intervenants sur le marché immobilier et de l'incapacité de certaines institutions financières à en assurer le financement.

A decorative border resembling a scroll, with a blue outline and rounded corners. The top and bottom edges are slightly curved, and the left and right edges have small circular details that look like the ends of the scroll's binding.

## **Chapitre II**

*Les crédits immobiliers aux  
particuliers*

**Introduction**

Le crédit immobilier aux particuliers est un crédit hypothécaire, C'est aussi un prêt conventionnel à long terme, destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, garanti par une hypothèque de premier rang, sur le bien objet du financement ou à défaut un bien de substitution donnée en garantie, d'une valeur supérieure ou égale<sup>1</sup>.

Dans ce chapitre, on présentera dans une première section des généralités sur le crédit immobilier destinée au particulier et dans une deuxième les types et les caractéristiques de ce crédit.

La troisième section s'intéressera au montage d'un dossier de crédit

**Section1 : le crédit immobilier aux particuliers : types et caractéristique**

Dans cette section on s'intéressera à la présentation des différents types des caractéristiques des crédits destinés aux particuliers.

**1- la présentation du crédit immobilier aux particuliers**

Le crédit immobilier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garanti par une hypothèse que de premier rang sur le bien financé et autre bien de substitution.<sup>12</sup>

Le contrat du crédit est une convention signée par l'emprunteur et le prêteur dans laquelle figurent les caractéristiques détaillées du crédit accordé à savoir,

Le montant, la durée, le taux, les modalités de remboursement, le cout total, la garantie, et les pénalités ...

C'est une opération de mise à la disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier.<sup>2</sup>

**2-Condition d'éligibilité<sup>3</sup>**

Afin de bénéficier d'un bien hypothécaire, le postulant doit remplir certaines conditions :

- ↻ Avoir la capacité juridique de contracter un prêt (majeur ou mineur émancipé) ;
- ↻ Être solvable : justifier d'un revenu régulier permettant d'avoir une capacité de

---

<sup>1</sup> Manuel de MAHIOU Samira « le crédit immobilier aux particuliers » novembre 2012.

<sup>2</sup> Manuel de MAHIOU Samira « le crédit immobilier aux particuliers » novembre 2012.

<sup>3</sup> Manuel de MAHIOU Samira « le crédit immobilier aux particuliers » novembre 2012.

remboursement suffisante.

- ↻ Être âgé de moins de 7 ans ;
- ↻ Le bien à financer est situé en Algérie

### **2.1-Dans le cas de la « Co-débitions »<sup>4</sup>**

La « Co-débitions » est une formule qui permet d'augmenter votre capacité de remboursement pour obtenir un crédit immobilier suffisant en faisant appel, solidairement et indivisiblement, au revenu d'une autre personne physique (conjoint, ascendant, descendant ou tierce personne).

### **2.2-Dans le cas de la caution<sup>5</sup>**

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne s'engage à se porter garante auprès de l'emprunteur. L'acceptation de la caution est conditionnée par l'existence d'un lien de parenté entre la caution et le principal débiteur, ascendants et descendants directs, Collatéraux et conjoints :

- ↻ disposant d'un revenu stable ;
- ↻ domiciliés en Algérie ;
- ↻ la caution doit souscrire une assurance vie pour le montant global du crédit accordé.

### **2.3-Dans le cas d'un épargnant**

L'épargnant est toute personne qui dispose d'un livret épargne logement (L.E.L) ou d'un livret épargne populaire (L.E.P), ouvert au moins une année au jour de la demande de crédit et avoir cumulé au moins 2000DA d'intérêts.

## **Section 2 : types de crédits immobiliers**

### **1.1-Crédit à la construction :**

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

- ↻ L'aménagement ou l'extension d'une habitation ;
- ↻ Une construction individuelle ;

---

<sup>4</sup> Manuel de MAHIOU Samira « le crédit immobilier aux particuliers » novembre 2012,

<sup>5</sup> Le crédit immobilier. Extrait du El Mouwatin, p.2, format PDF, disponible sur : [http://www.elmouwatin.dz/IMG/article\\_PDF/article\\_a4560.pdf](http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a4560.pdf)

⇒ Une construction en coopérative immobilière.

Les bénéficiaires d'un crédit à la construction, crédit à l'aménagement exclu, peuvent prétendre à un prêt complémentaire exclusivement destiné à l'achèvement des travaux de construction, d'extension ou de surélévation d'une habitation individuelle.

### **1.2-Crédit à l'accession :<sup>6</sup>**

Ce crédit ne peut être approuvé que si les constructions sont inachevées est que le montant du prêt initial a été utilisé

Ils sont destinés au financement pour son propre compte :

- ☞ d'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plan (VSP) ou d'un logement social participatif (LSP) auprès d'un promoteur ;
- ☞ d'un achat d'un terrain ;
- ☞ d'une habitation ou d'une construction au cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- ☞ d'un achat d'un local à usage commercial ou professionnel.

#### **1.2.1- la vente sur plan (VSP)<sup>7</sup>**

La vente sur plan est un mode qui permet au promoteur de vendre un bien immobilier sans qu'il soit achevé.

Cette technique a été introduite par le décret législatif N° 93-03 du 1 mars 1993, relatif à l'activité immobilière dont l'article 9 stipule que : « sous réserve de présenter des garanties techniques et financières suffisantes..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP)

#### **A- la vente sur plan se caractérise par :<sup>8</sup>**

- Un contrat de vente sur plan est lui-même l'acte de vente, c'est-à-dire que la vente a lieu dès la signature du contrat de vente sur plan, contrairement au contrat de

---

<sup>6</sup> Repris du lien : [www.cnep-news](http://www.cnep-news). Consulté le : 20/05/2021, 21h.

<sup>7</sup> Repris du lien : [www.cnep-news](http://www.cnep-news). Consulté le : 20/05/2021, 21h.

<sup>8</sup> Repris du lien : [www.cnep-news](http://www.cnep-news). Consulté le : 20/05/2021, 21h.

réserve ;

- Le contrat de vente sur plan doit être établi devant un notaire et être conforme aux dispositions légales ;
- Le contrat de vente sur plan (VSP) doit être enregistré et publié
- Le promoteur doit prendre une assurance obligatoire auprès du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, (FGCMPI), cette attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente et elle garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur en cas d'insolvabilité de ce dernier.

### **B - Les avantages de la vente sur plan sont les suivants :<sup>9</sup>**

✚ Pour l'acquéreur

- ↻ Les paiements effectués sont garantis par le FGCMPI ;
- ↻ Un bien immobilier acquis en VSP est moins coûteux qu'un immobilier fini
- ↻ Personnaliser le bien qu'il veut acheter et le réceptionner à une date déterminée.

✚ Pour le promoteur

- ↻ Éviter le problème de mévente car le bien qu'il va réaliser est vendu à l'avance.
- ↻ Le promoteur a la possibilité d'utiliser les fonds payés par les acquéreurs pour la réalisation de son projet et donc il aura moins recours au crédit bancaire, ce qui réduira le prix de vente.

✚ Pour la banque

Les banques interviennent dans un environnement sécurisant puisque la vente sur plan est une technique relativement sûre.

### **1.2.2-Achat de terrain :**

Ce prêt est destiné à toute personne désirant s'approprier un terrain, et ayant un revenu permanent et régulier

### **1.2.3-Logement social aidé ou participatif**

Ce type de crédit permet l'acquisition d'un logement participatif subventionné par une

---

<sup>9</sup> Repris du lien : [www.cnep-news](http://www.cnep-news). Consulté le : 20/05/2021, 21h.

aide à l'accession à la propriété (AAP) qui est accordé par la caisse nationale du logement (CNL). Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous forme de LSP se fait sous deux formes :

- ☞ Soit à l'état fini ;
- ☞ Soit en vente sur plan.

Les niveaux de l'aide finale octroyée par l'Etat, par référence aux revenus des postulants augmentés, le cas échéant, par celui de leur conjoint, sont fixés comme suit :<sup>10</sup>

700.000 DA lorsque le revenu est supérieur à une fois (1) le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre fois (4) le salaire national minimum garanti (supérieur à 72 .000 DA et inférieur ou égal à 108 .000DA).

### **1.3-Autre types de crédits**

#### **1.3.1-crédit location habitation :**

Ce crédit est destiné au paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'un bien immobilier à usage d'habitation, il est accordé à des personnels physiques remplissant des conditions bien précises. Pour être éligible au crédit, le postulant doit :

- ❖ Présenter un engagement de location établi par le bailleur ;
- ❖ disposer d'un revenu permanent ;
- ❖ domicilier obligatoirement son salaire au niveau de la CNEP Banque ;
- ❖ autoriser la CNEP Banque à prélever le montant des échéances dues au titre de remboursement du crédit sur son compte ouvert auprès de ses guichets.
- ❖ souscrire une police d'assurance décès avec subrogation au profit de la CNEP R Banque.

La durée du crédit est fixée en fonction de la durée du contrat de leasing qui a été allongée à 24 mois maximum au lieu de 18 mois au paravent quant à son montant plafonné jusqu'à présent à 300.000 DA, il passe à un million de DA, selon la même source.

Le taux d'intérêt appliqué pour la location Habitations baisse, en outre, d'un demi-point, à savoir à 7 % au lieu de 7,50 % .Le crédit CNEP location Habitation est remboursé avant l'âge limite de 70 ans<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Repris du lien : [www.cnep-news](http://www.cnep-news). Consulté le : 20/05/2021, 21h.

**1.3.2-Crédit location-vente**

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

Les logements réalisés dans le cadre de la location-vente sont destinés aux particuliers :

- ↻ n'ayant pas possédé un bien immobilier à usage d'habitation ;
- ↻ n'ayant jamais, bénéficié d'une aide financière de l'Etat
- ↻ dont l'âge ne dépasse pas les soixante dis ans ;
- ↻ n'ayant jamais bénéficié d'un crédit à la construction ou à l'accession ;
- ↻ n'ayant jamais bénéficié d'un crédit pour le compte d'autrui

**1.3.3-Le prêt jeune<sup>12</sup>**

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique âgée de trente-cinq au plus à la date du dépôt du dossier de demande de crédit, la date du récépissé du dépôt faisant fois, cette formule proposé par la CNEP Banque « le prêt hypothécaire pour jeune » permet au client d'être financé à 100 % du prix initial du bien immobilier au lieu de 90 % ou 80% selon des différents types de crédits et la durée du crédit peut s'étaler jusqu' à40 ans . Le crédit hypothécaire pour jeune est accordé dans le cadre. :<sup>13</sup>

- ↻ La construction d'un logement ;
- ↻ L'acquisition d'un logement neuf fini ou dans le cadre de la vente sur plan auprès d'un promoteur immobilier ;
- ↻ L'acquisition d'un logement ou en cours de réalisation auprès d'un particulier

**1.3.4-les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état<sup>14</sup>**

Le crédit immobilier à taux bonifié par le trésor public est encadré par :

- ❖ L'ordonnance n° 09 -01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour

---

<sup>11</sup> www Algérie –focus.com

<sup>12</sup> Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

<sup>13</sup> Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

<sup>14</sup> Guide de MAHIOU Samira « crédit immobiliers » novembre 2012,



2009 notamment son article 109 complétée par l'article 75 de la loi n° 09-09 du 30 décembre 2009 portant loi de finance pour 2010 ;

- ❖ Le décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires ;
- ❖ Le circulaire n° 001 /MF/DGT/10 du 28 avril 2010 relative à la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires .

Les crédits accordés par la CNEP Banque à taux d'intérêt bonifiés sont les suivants :

- ↻ Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini ;
- ↻ Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif en vente sur plan ;
- ↻ Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif(LSP) collectif fini ;
- ↻ Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif (LPS) collectif en vente sur plan ;
- ↻ Crédit pour la construction d'un logement rural à condition d'avoir l'aide « fonale » del'Etat.

Les taux d'intérêt bonifiés sont :

- ☞ 1% pour les personnes ayant un revenu inférieur ou égal à six (06) foie le SMNG.
- ☞ 3% pour les personnes ayant un revenu supérieur à six fois le SMNG et inférieur à douze (12) foie le SMNG.

## **2-Caractéristiques des crédits aux particuliers :**

Le crédit immobilier destiné au particulier se caractérise par :

### **2.1-Quotité de financement :**

Le montant du crédit à accorder ne dépasse généralement pas les 90% de l'investissement du Projet très souvent le banquier exige de son client un apport personnel de 10 % qui permet la réduction des risques et de s'assurer de la capacité de l'épargne du client.

La quotité de financement varie selon les paramètres suivants :

- ↻ Le type de crédit sollicité ;
- ↻ Le montant sollicité par le client ;
- ↻ La valeur vénale de la garantie ;
- ↻ Le montant des intérêts cumulés (cas d'un épargnement) ;
- ↻ Le revenu du postulant et sa capacité de remboursement ;
- ↻ Le cout du projet ;
- ↻ L'âge du postulant.

Ces taux sont représentés par le tableau suivant selon la catégorie de prêt:

**Le tableau 02 : Les quotités de financement des crédits immobiliers**

<b>Catégorie de prêt</b>	<b>Taux de financement</b>	<b>Base de calcul</b>
Achat de terrain	90%	Du prix d'acquisition du terrain et le rapport d'évaluation.
Achat de logement VSP	90%	Du prix de cession de logement et avances unitaires.
Achat de logement social participatif	100%	Du prix de cession du logement-aides-apports.
Achat de logement auprès d'un promoteur	90%	Du prix de cession de logement et le rapport d'évaluation.
Construction d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux de construction
Extension ou surélévation d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux d'extension ou de surélévation
Prêt complémentaire	90%	Du devis estimatif des travaux à entreprendre, dans la limite de 50% de la valeur

		du bien donnée en garantie.
Achat d'un local commercial	90%	Du prix de cession dans la limite des 80% de la valeur de la garantie
Aménagement d'un local	90%	Du devis estimatif des travaux dans la limite des 50% de la valeur de la garantie.

Source : source fournie par de la CNEP-Banque

### 2.2-la durée de prêt :

La durée de prêt immobilier est déterminée en fonction de l'âge de l'emprunteur, en effet elle peut aller jusqu'à 40 ans dans la limite de l'âge de 75 ans.<sup>12-E</sup>

A la CNEP-Banque, la durée des crédits immobiliers aux particuliers est déterminée comme suit :

**Tableau 03 : la durée des crédits immobiliers aux particuliers**

Catégorie	Durée maximale
Achat de terrain	30 ans dont 12 mois de différé
Achat de logement LSP et VSP	40 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement auprès d'un particulier	40 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement auprès d'un promoteur	40 ans dont 6 mois de différé
Construction d'une habitation	40 ans dont 36 mois de différé
Extension ou surélévation d'une habitation	40 ans dont 36 mois de différé
Aménagement d'une habitation	25 ans dont 36 mois de différé
Prêt complémentaire	La durée restante inhérente au prêt initial et 6 mois de différé
Prêt pour « jeune »	40 ans dont 12 mois de différé
Achat d'un local	15 ans dont 3 mois de différé
Aménagement d'un local	15 ans dont 3 mois de différé

Source : Décision réglementaire de la CNEP-Banque

#### 2.2.1-le différé

Le différé est appelé aussi la période de franchise, cette période permet aux

clients de réduire l'effort de remboursement par une répartition mieux équilibré, il existe deux types de différés, à savoir .<sup>15</sup>

**A- Le différé total**

Pendant toute la durée du différé, l'emprunteur ne paye rien, mais à la fin de la durée du différé il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période du diffère), ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter

**B- Le différé d'amortissement**

Pendant toute la durée de différé, l'emprunteur doit payer les intérêts intercalaires (sans les intérêts de la période du différé).Le paiement de ces intérêts s'effectue, selon le choix du client, comme suit :

- ⇒ Paiement mensuel durant la période de différé du remboursement ;
- ⇒ Paiement mensuel après la consolidation (capitalisation) du crédit

**2.3-La capacité de remboursement**

Une bonne appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de crédit permettra d'assurer l'aboutissement du crédit.

La capacité de remboursement est calculée en fonction des revenus nets et dans les proportions suivantes :

<b>La capacité de remboursement = revenu * quotité</b>
--

**Tableau 04: les quotités de la capacité de remboursement : <sup>16</sup>**

Quotité de revenu mensuel $m$		
Salariés	Commerçant, Artisan, Profession libérales.	Si le revenu mensuel net est :
30%	40%	Inférieur ou égal à (02) fois le SNMG. <sup>17</sup>
40%	45%	Supérieur à deux fois (02), et inférieur ou égale à

<sup>15</sup> Panoplie de la CNEP-Banque

		quatre fois (04) le SMNG
50%	55%	Supérieur à quatre (04) fois, et inférieur ou égale à huit (08) fois le SNMG
55%	60%	Supérieur à huit (08) fois leSNMG.

**Source :** La décision réglementaire n°1302/2012 du 12/01/2012.

**SMNG :** Salaire National Minimum Garanti, est fixé à 18000 DA à partir du 01/01/2012

Pour les non résidents c'est 50% du salaire après déduction du montant du SMIG dupays où ils résident

⇒ Pour le codébiteur résidant en Algérie c'est 30 % de son salaire.

⇒ Dans le cas de deux codébiteurs résidant à l'étranger, c'est 35 % des deux salair

### **2.3.1-Capacité de remboursement en cas d'une caution <sup>18</sup>**

Les quotités ci-dessus peuvent atteindre 60% pour les salariés et 65% du revenu net du débiteur principal s'il est conforté par une caution prise comme appoint à ce revenu dans les limites pour les commerçants, artisans et professions libérales :

- 30% du revenu net du conjoint (caution) ;
- 15% du revenu net d'un ascendant, d'un descendant direct ou d'une collatéral.

### **2.3.2-Capacité de remboursement en cas d'une « Co-débition »**

La capacité de remboursement des postulants en cas d'une « Co-débition » représente 40% des revenus mensuels nets cumulés des deux postulants.

## **2.4-Le taux d'intérêt**

Le taux d'intérêt est une fraction déduite du capital emprunté, qui représente le cout du crédit. Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux fixe ou variable.

### **2.4.1-Le taux d'intérêt fixe**

Le taux d'intérêt fixe est constant pendant toute la durée du crédit, il permet ainsi à la banque et à l'emprunteur de prévoir sa trésorerie à long terme.

### 2.4.2-Le taux d'intérêt variable

Sur toute la période du crédit, le taux d'intérêt peut évoluer, soit à la baisse, soit à la hausse selon la conjoncture économique actuelle.

Ce type de prêt peut en effet faire bénéficier le client, et cela dans le cas d'une éventuelle baisse du taux, comme il peut aussi être désavantageux pour le client, et cela dans le cas d'une hausse du taux d'intérêt qui engendre ainsi une augmentation des intérêts à payer.

**Tableau 05: les taux d'intérêt pratiqués par la CNEP-Banque <sup>19</sup>**

Intitulé	Taux
Epargne livret	5.75%
Epargne logement	
Epargne livret	6.25%
Epargne populaire	
Non épargnant	6.5%

Source : *Décision réglementaires de la CNEP-Banque*

### 2.4.3-Le taux d'intérêt préférentiel

Il est inférieur au taux ordinaire, peut bénéficier de ce taux préférentiel, toute personne physique ayant la qualité d'épargnant un livret épargne ayant logement ou populaire avec au moins un cumul d'intérêt 2000DA.

### 2.4.4-Le taux d'intérêt bonifié

En vertu des article 2, 3 et 4 du décret exécutif n°10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités de la modification des taux d'intérêts, peuvent bénéficier de ces taux (1% et 3%) selon le salaire de l'emprunteur, les postulants pour l'achat d'un logement promotionnel collectif fini en VSP ou la construction d'un logement rural.

### 2.4.5-Le taux d'intérêt ordinaire

La CNEP Banque accorde à ses clients non épargnants des crédits immobiliers avec un taux d'intérêt ordinaire qui est actuellement de 6.5%.

## 2.5-Les modalités de remboursement

Le remboursement du capital est laissé au choix du client, et selon les modalités de remboursement suivantes :

**2.5.1-Remboursement « in fine »**

Le remboursement du crédit ne s'effectue en totalité (capital +intérêt) qu'à la fin de la durée du prêt, le client pour effectuer le paiement des intérêts pendant la durée du crédit ou à la fin.

**2.5.2-Remboursement « échelonné »****A-Remboursement a principal constant**

Le montant du crédit est divisé par le nombre d'échéances, on obtient ainsi, à chaque échéance la même fraction du capital.

Quant aux intérêts, ils sont payés sur le capital restant dû

**B-Remboursement par échéance constante**

Dans ce cas, l'échéance est à chaque fois la même, elle comprend l'intérêt du capital restant dû et une fraction du capital.

**2.5.3-Remboursement par anticipation**

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation.

**Section 3 : Montage d'un dossier de crédit**

Nous nous intéressons, dans cette section aux montages d'un dossier de crédit immobilier

**1-Constitution du dossier**

La constitution du dossier se subdivise en deux sous dossiers :

- ↻ Sous dossier administratif ;
- ↻ Sous dossier technique.

**1.1-Le sous dossier administratif**

1. Demande de crédit (modèle CNEP) signée par le demandeur ;
2. 02 extraits de naissance n°12 du demandeur de crédit ;
3. 02 fiches de résidence ;
4. 02 copies légalisées de la pièce d'identité du postulant ;

5. 02 attestations de travail pour les salaires ;
  6. Justificatif de revenu récent, relevé des émoluments (modèle CNEP) pour les salariés.
  7. Une fiche familiale pour les postulants mariés ;
  8. Une copie de la carte d'immatriculation CNAS ;
  9. Un relevé des intérêts pour les épargnants ;
  10. Attestation de cession des droits d'intérêt des cédants (conjoint, ascendant, descendant)
  11. Autorisation de prélèvement sur compte (afin de prélever l'échéance) ;
  12. Une copie certifiée du registre de commerce pour les commerçants et l'investissement fiscal de l'IRG pour les commerçants et les fonctions libérales ;
  13. Formulaire de caution solidaire ou de « co-débiton » s'il y a lieu.
- Brevet de pension pour les retraités ;
  - Pour les non-résidents les justificatifs de revenus doivent être légalisés au niveau du consulat algérien.
  - Contrat bail pour les bailleurs.

### **1.2-Le sous-dossier technique<sup>12-G</sup>**

Chaque catégorie de crédit a ses propres documents :

⇒ achat d'un logement auprès d'un particulier :

- une promesse de vente.
- une copie légalisée de l'acte de propriété publiée et enregistrée.
- Un rapport expertise.
- Un certificat négatif d'hypothécaire récent

⇒ Achat d'un logement auprès d'un promoteur

- Contrat de réservation notariée accompagnée de l'attestation de réception avec indication du type de logement, de sa consistance, du lieu d'implantation et le montant de la transaction ;
- Pour un programme financé par la CNEP Banque, une attestation ou une décision d'attribution signé par le promoteur et précisant.



La consistance et la typologie du logement ainsi que le prix de cession.

⇒ Construction individuelle

- Le titre de propriété du terrain d'assiette enregistré et publié.
- Une copie de permis de construire valable.
- Le devis estimatif de la construction à réaliser établi par un architecte agréé par la CNEP-Banque.
- Un certificat négatif d'hypothèque

⇒ Extension ou surélévation

- Un acte de propriété.
- Un certificat négatif d'hypothèque
- Une copie de permis de construction.
- Un devis estimatif et descriptif des travaux établi par un expert agréé par la CNEP-Banque.

⇒ Aménagement d'une habitation

- Un acte de propriété du bien objet des travaux.
- Un certificat négatif d'hypothèque
- Une autorisation de petite voirie établie par l'APC
- Un devis estimatif des travaux établi par un expert agréé par la CENP-Banque en plus d'un reportage photographique.

⇒ Achat d'un logement « en vente sur plan »

- Un contrat de vente sur plan notarié, établit au profit du postulant avec indication des conditions et modalités de paiement ;
- Une attestation de garantie du projet souscrite auprès du FGCMPI.
- Attestation de versement de l'apport personnel.

⇒ Achat d'un terrain

- Le certificat négatif d'hypothèque ;
- Une promesse de vente notariée ou acte de vente établi par un notaire ;

- Une copie légalisée de l'acte de propriété du terrain.
- ↻ Acquisition d'un logement LSP
- ↻ En état fini
  - Une promesse de vente notariée ou acte de vente établi par un notaire ;
  - Attestation ou contrat de réservation.
- ↻ En « vente sur plan »
  - Le contrat de VSP établie par un notaire ;
  - Une attestation de garantie du projet souscrite par le promoteur auprès du FGCMPI ;
  - Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse de l'habitation.
- ↻ Prêt complémentaire
  - Un permis de construire renouvelé dans le cas où les travaux des gros œuvres ne sont pas achevés à 100% pendant la période de validité du permis initial ;
  - Un rapport de visite et d'évaluation de la construction en cours, comprenant l'évaluation du terrain sur lequel est édifiée la construction, l'évaluation des travaux déjà réalisée accompagnée de reportage photographique.
- ↻ Prêt localisation- habitation
  - Engagement de localisation établi par le propriétaire leasing (modèle CNEP).
  - Domiciliation de salaire pour les salariés
  - Pour les commerçants : ordre de virement permanent, visé par la banque domiciliataire du compte

## **2- Traitement du dossier**

### **2.1-Vérification du dossier**

Après réception du dossier, le chargé du crédit procède à la vérification des pièces constitutives du dossier, il doit s'assurer de l'authenticité des documents administratifs présentés :

- ✓ les justificatifs de revenu ;
- ✓ les actes de propriété ;
- ✓ le permis de construire.

**2.2-Consultation du fichier clientèle**

Cette étape est obligatoire car elle sert à contrôler et vérifier si le client a déjà bénéficié d'un prêt auprès de la CNEP-Banque ou une autre banque, et aussi s'il n'est pas en situation d'impayé.

**2.3-Etablissement des fiches techniques**

Après vérification que le postulant n'a pas de crédit en cours et après la détermination des conditions du crédit appropriées (montant du crédit, le taux d'intérêt et la durée...) de façon à lui permettre de rembourser son crédit sans pour autant déstabiliser son budget, le chargé d'étude établit les fiches techniques en trois exemplaires (elles contiennent toutes les familiale, durée du crédit, objet du financement...).

Le chargé du crédit contrôle et signe les fiches techniques, qu'il présente par la suite au comité de crédit pour avis selon le seuil du pouvoir d'engagement.

Le seuil du pouvoir d'engagement de chaque comité est présenté dans le tableau ci après :

**Tableau N°6 :** Les seuils d'engagement des comités de crédit :(2015)

Comité de crédit	Seuil d'engagement
Agence	Jusqu'à 3 000 000 DA
Réseau	Jusqu'à 8 000 000 DA
Centrale	Sans limite de montant

**Source :** *fournier par CNEP-BANQUE 15/04/2021*

 Organisation du comité de crédit

☞ Comité de crédit agence(CCA)

- ✓ Directeur d'agence ; président du comité ;
- ✓ Le chef de service crédit aux particuliers de l'agence ;
- ✓ Le chef de service épargne de l'agence ;

✓ Le chef de service recouvrement.

⇒ Comité de crédit régional (CCR)

✓ Directeur du réseau, président du comité ;

✓ Le chef du département financement ;

✓ Le chef de département épargne ;

✓ Le chef du département contentieux.

⇒ Comité de crédit central (CCC)

✓ Le président directeur général (PDG) ; président du comité ;

✓ Le directeur général adjoint du contrôle ;

✓ Le directeur général adjoint du recouvrement ;

✓ Le directeur de financement des entreprises ;

✓ Le directeur du financement de la promotion immobilière ;

✓ Le directeur du financement des crédits aux particuliers.

Le comité de crédit se réunit sur convocation de son président pour délibérer et statuer sur l'ensemble des dossiers qui rentrent dans les limites du pouvoir d'engagement attribué.

#### **2.4-Elaboration des documents contractuels**

Parallèlement à l'établissement de la décision d'octroi et avant la rédaction du contrat de prêt, l'agence remet à son client une lettre qui sera soit une notification d'acceptation ou de rejet de sa demande.

Le client dispose de 15 jours pour confirmer son acceptation, passé ce délai, l'agence n'est plus tenue par son engagement.

En fonction du seuil d'engagement, la structure concernée (agence, réseau, siège) établit la décision de crédit.

Après l'accord du client et sur la base de la décision, la responsable du crédit établit la convention de prêt en six (06) exemplaires.

**2.5-Le frais du dossier**

Les frais d'étude et de gestion du dossier de crédit, sont payés en une seule fois (FLAT) et ce, à l'ouverture d'un compte pour le client, les frais du dossier sont fixés comme suit :

**Tableau N°7 : les frais du dossier applicables par la CNEP –Banque<sup>16</sup>**

<b>Montage de crédit</b>	<b>Frais du dossier (HT)</b>
Crédit inférieur ou égal à 500.000 DA	8000 DA
Crédit supérieur à 500.000 DA et inférieur ou égale à 500.000 DA	15000.00 DA
Crédit supérieur à 5.000.000 DA et inférieur ou égal à 8.000.000 DA	25000.00 DA
Credits supérieur à 8.000.000 DA	35000.00 DA

**Source : décision réglementaire de la CNEP-Banque**

**2.6-recueil de garantie**

Une fois les contrats de prêt signés et datés, l'agence procède au recueil des garanties prévues par la décision.

Pour se prémunir contre les risques de non remboursement, la banque a recours à des garanties réelles sur les biens immeubles qu'elle finance, ces garanties consistent en :

- L'hypothèque notariée de 1<sup>er</sup> rang sur le bien objet du prêt ou un autre bien immobilier de valeur égale ou supérieur
- La souscription d'une police d'assurance décès/ invalidité, après de la compagnie « CARDIF el Djazair » au nom du bénéficiaire du crédit ainsi qu'une assurance catastrophes naturelles au profit de la banque.

En plus de la garantie réelle, la banque peut demander une garantie personnelle telle la caution solidaire signée par le cautionnant éventuellement

<sup>16</sup> Décision réglementaire n°1289/2011 du 13 octobre 2011.

**2.7-Mobilisation du crédit**

Le responsable du crédit établit « un ordre de mobilisation des fonds », et ce, à la demande du client, mais avant cela, il doit s'assurer de l'accomplissement des formalités suivantes :

- Recueil des garanties ;
- Prélèvement d'un montant équivalent à une année d'avance sur la police d'assurance vie au compte de CARDIF ;
- En cas de caution ou de « Co-débiton », le Co-emprunteur doit être assuré auprès de CARDIF pour le même montant du crédit.

La mobilisation des tranches du crédit pour les différents types de crédit s'effectue comme suit : présenté dans le tableau :

**Tableau N°8 : les modalités de déblocage des crédits immobiliers**

<b>Catégorie</b>	<b>Montants et quotités de financement</b>	<b>Modalités de déblocage</b>	<b>Conditions de déblocage</b>
Construction, extension ou surélévation d'une habitation	Inferieur à 2000000 DA	Une seule tranche	
	Entre 2000000 et 4000000 DA	1 <sup>ère</sup> tranche 50%	A l'ouverture du chantier
		2 <sup>ème</sup> tranche 50%	Achèvement des gros œuvres
	Plus de 4000000DA	1 <sup>ème</sup> tranche 40%	Attestation de démarrage des travaux
		2 <sup>ème</sup> tranche 30%	Consommation de 1 <sup>ère</sup> tranche
		3 <sup>ème</sup> tranche 30%	Consommation de 2 <sup>ème</sup> tranche
Aménagement d'une habitation	Jusqu'à 1000000 DA	1 seule tranche	Au début des travaux
	1000000D et 2000000DA	1 <sup>ère</sup> tranche 50%	Consommation de 1 <sup>ère</sup> tranche
		2 <sup>ème</sup> tranche 50%	Consommation de 2 <sup>ème</sup> tranche
	Au-delà de 2000000 Da	1 <sup>ème</sup> tranche 30%	Attestation de démarrage des travaux

		2 <sup>ème</sup> tranche 30%	Consommation de 1 <sup>ème</sup> tranche
		3 <sup>ème</sup> tranche 30%	Consommation de 2 <sup>ème</sup> tranche
<b>Achat de terrain ou de logement</b>	Quelque soit le montant	1 seule tranche	es mains du notaire s'il ya sortir de fonds
<b>Achat d'un logement VSP</b>	Quelque soit le montant	Plusieurs tranches selon le contrat VSP	Dans le compte du promoteur
<b>Achat d'un local commercial</b>	Quelque soit le montant	Une seule tranche	es mains du notaire s'il ya sortir de fonds
<b>ménagement d'un local commercial</b>	Jusqu'à 1000000DA	1 <sup>ème</sup> tranche 50%	Attestation de démarrage destravaux
		2 <sup>ème</sup> tranche 50%	Consommation de 1 <sup>ème</sup> tranche
	1000000D et plus	1 <sup>ème</sup> tranche 30%	Attestation de démarrage destravaux
		2 <sup>ème</sup> tranche 30%	Consommation de 1 <sup>ème</sup> tranche
		3 <sup>ème</sup> tranche 30%	Consommation de 2 <sup>ème</sup> tranche

Source : *décision réglementaire de la CNEP-Banque*

L'ordre de mobilisation est délivré sous forme de trois feuillets qui sont classés comme suit :

- ↻ Le premier feuillet est classé dans le dossier crédit du client ;
- ↻ Le deuxième feuillet est classé par ordre chronologique dans un classeur ouvert à cet effet, les ordres de mobilisation sont numérotés dans l'ordre de leur établissement ;
- ↻ Le troisième feuillet est classé dans la journée comptable.

**2-Suivi du recouvrement <sup>17</sup>**

Après l'établissement du tableau d'amortissement où sont fixées les échéances de remboursement, le chargé du recouvrement procède au suivi des remboursements du prêt à chaque date indiquée. La gestion de recouvrement constitue une phase très importante dans le cadre du traitement d'un dossier de prêt hypothécaire.

Le responsable du recouvrement doit prendre les démarches suivantes :

- 48 heures après la constatation de l'impayé, une lettre de rappel doit être adressée au client pour un délai de huit (8) jours ;
- après expiration du délai imparti au client au terme de la lettre de rappel, une lettre de mise en demeure est transmise par le directeur de l'agence au client défaillant, au moyen d'une notification exécutée par exploit d'huissier et sans recours aux services des avocats ;

Le délai accordé au terme de la lettre de mise en demeure est fixé à vingt (20) jours calendaires ;

- ☞ dans le cas où le client défaillant ne procède pas au règlement de l'impayé à l'issue de l'expiration du délai imparti par la lettre de mise en demeure, il incombe au directeur d'agence de saisir immédiatement aux fins de solliciter la diffusion d'une saisie arrêt sur tout éventuel compte dans une autre banque, il se doit d'introduire auprès du président du tribunal compétent, une requête visant l'obtention d'une ordonnance de saisie sur le compte identifié ;
  - ☞ en même temps que la saisie arrêt, le directeur de l'agence et par le biais du chef du service contentieux exerçant sous son autorité, est tenu d'introduire auprès du président du tribunal, et sans recours aux services d'avocats, une requête visant l'obtention d'une ordonnance d'injonction de payer la somme due ;
  - ☞ dans le mois qui suit la notification de l'injonction de payer, une procédure de saisie conservatoire doit se faire, elle consiste en l'identification de tout bien mobilier ou immobilier que détient le client et leur saisie devant un juge de fonds ;
- ✚ Après toutes ces procédures, intervient la sommation, il ya 2 cas :
- Lorsque la garantie est une hypothèque conventionnelle, nantissement ou gage, les services de l'agence sont tenus de notifier par exploit d'huissier et sans recours aux avocats, une lettre de sommation au client.

Pour rappel, le délai imparti pour régularisation et de vingt(20) jours.

---

<sup>17</sup> Décision réglementaire n°1250/2010 du 06 juillet 2010.



- Lorsque c'est une hypothèque légale, on a à faire à deux sommations (la 1<sup>er</sup> pur 30 jours de la 2<sup>eme</sup> pour 15 jours).

En cas de non -paiement, un avocat doit être désigné pour la mise en œuvre de garantie.

☞ Les services de l'agence procéderont à la résiliation de la convention.

### **Conclusion**

La CNEP-Banque, appelée « banque de l'immobilier », a joué un rôle important dans le développement du marché immobilier algérien, et cela, par la diversification des produits qu'elle propose afin de les adapter aux besoins de sa clientèle et répondre ainsi à leur attente en matière d'habitat.

Toutefois, avant d'accorder un crédit à un client, le banquier se doit toujours de rester vigilant. Ainsi il doit procéder à une étude minutieuse de la demande de financement pour éviter le risque de non remboursement, et pour plus de sécurité, le banquier prend des précautions et garanties supplémentaires telles que la caution de l'hypothèque.

Dans la prochaine partie nous allons nous étaler sur les différents risques liés à l'octroi de crédits et les différents moyens pour se prémunir contre ses d'éventuels risques, ainsi que les garanties mises en place pour ces crédits

A decorative border resembling a scroll, with a blue outline and rounded corners. The top and bottom edges are slightly curved, and there are small circular accents at the corners, suggesting the scroll is unrolled.

# **Chapitre III**

*les moyens de gestion des risques  
liés aux crédits immobiliers*

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

### **Introductions :**

Ces risques liés aux crédits représentent alors une vraie menace potentielle pesant sur l'ensemble des activités de la banque. C'est pour cela que le métier du banquier est un métier à risque par excellence, par conséquent, de multiples moyens de gestion des risques sont instaurés. Toutefois, le banquier ne fait que le minimiser, car le risque zéro n'existe pas, et il doit impérativement exiger des garanties au moment de la prise de décision, afin de couvrir le montant accordé en cas d'insolvabilité ou de mauvaise foi du client.

L'objectif de ce chapitre est de présenter les moyens utilisés pour gérer les crédits immobiliers et les risques y afférents. A cet effet, on va scinder ce chapitre en trois (3) sections, dans la 1<sup>er</sup> section, on va présenter les différents types de risque liés au crédit immobilier, la 2<sup>eme</sup> section traitera des moyens de gestion des risques, enfin, les garanties liées aux crédits immobiliers seront présentées dans la 3eme section

### **Section1 : typologie des risques au crédit immobilier :**

#### **1. Le risque économique ;**

On distingue cinq types de risque

##### **1.1.Le risque de marché :<sup>1</sup>**

Le risque du marché résulte de la variation, fluctuation et volatilité des rendements, des taux intérêts, de cours de change ou des valeurs des différents actifs. Ainsi, la volatilité non anticipée au niveau des prix des actifs, des cours de change, des taux d'intérêts ou de rendement peut être à l'origine de ces risques.

De plus, il y'a lieu de mentionner que la réduction des degrés de liquidité des actifs ou des instruments financiers est aussi source de risque de taux. Le risque de marché englobe aussi bien, Le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change

---

<sup>1</sup> BESSIS.J, « gestion des risque et gestion actif-passif des banques », édition DALLOS, paris, 1995, P35.

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

### **1.2. Le risque de non remboursement :<sup>2</sup>**

Appelé aussi risque de contrepartie ou de signature, Un risque de contrepartie est « un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature ».

Le risque de contrepartie désigne aussi la dégradation de la situation financière d'un emprunteur

### **1.3. Le risque de taux :<sup>3</sup>**

Le risque « représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propres affectées par l'évolution des taux d'intérêt ».

### **1.4. Le risque de change<sup>4</sup>**

Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créance ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque

### **1.5. Le risque de liquidité :<sup>5</sup>**

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite illiquide

### **1.6. Le risque de solvabilité :<sup>6</sup>**

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme « l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres ». Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque

---

<sup>2</sup> PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

<sup>3</sup> AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17

<sup>4</sup> Monnaie, banque et environnement international, université de Bejaia, 2013.

<sup>5</sup> BOUAICHE S. et MERABET C., « Gestion des risques du crédit bancaire en Algérie », mémoire de master, option

<sup>6</sup> COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002, P.

## Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers

---

### 1.7. Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel résulte d'une inadaptation ou d'une défaillance imputable à des procédures, personnes, systèmes internes ou à des événements extérieurs.

### 2. Les autres risques :

Après avoir défini les différents risques économiques, on peut citer autres risques :

#### 2.1. Les risques techniques

Ils résultent du non-respect des normes réglementaires, des conditions du crédit à savoir (la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer et le taux)

#### 2.2. Les risques administratifs <sup>7</sup>

C'est l'ensemble des éléments rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers des crédits, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire<sup>8</sup>

#### 2.3. Les risques juridiques

Ces risques concernent :

- **La rédaction des contrats** : lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signé par les différentes parties, la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie.

Le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération du crédit.

- ✚ **L'hypothèque** : le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque, il doit s'assurer que :
  - ❖ Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué ;
  - ❖ S'assure de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;

---

<sup>7</sup> Guide de MAHIOU Samira, « le crédit immobilier aux particuliers » mai 2011, P34.

<sup>8</sup> : MICHEL Mathieu., « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, 1995.

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

❖ L'acte de l'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété.

✚ **La valeur de l'hypothèque** : La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché et donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier, c'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois, si nécessaire, la valeur de sa garantie et cela toute au long de la durée de vie du crédit immobilier

### **Section2 : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

Après avoir présenté les différents types de risques liés aux crédits, la bonne gestion et le contrôle de ces risques s'avère utile.

Pour s'en prémunir, le banquier doit s'entourer des méthodes d'analyse fiable, et d'outils pour mieux gérer ces risques.

L'instauration d'un système de gestion de risques efficace passe par trois étapes principales : la gestion préventive, la gestion opérationnelle et la gestion curative.

#### **1-La gestion préventive<sup>29</sup>**

La gestion préventive du risque crédit dans la banque ne se satisfait pas de discours incantatoires ou d'analyses contemplatives plus ou moins exhaustives. Elle nécessite un travail fouillé de réflexion et un plan d'action opérationnel, dont le suivi et le contrôle de la bonne application ressortent de la responsabilité de la banque<sup>9</sup>

##### **1.1-Les règles prudentielles**

Les règles prudentielles de la banque d'Algérie sont destinées aux banques et aux établissements financiers, dans le but : de renforcer la structure financière des établissements de crédit, améliorer la sécurité des déposants et de veiller à l'évolution des risques des banques.

Avec l'avènement de la loi 90-10 du 04 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité bancaire basé sur les règles prudentielles universelles :

---

<sup>9</sup> Guide de MAHIOU.S, « crédit immobilier aux particuliers », mai 2011, p45.

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

- ↻ Les ratios de solvabilité (ratio Cooke et ratio Mc Donough) ;
- ↻ Le coefficient de liquidité ;
- ↻ La règle de division des risques.

### **1.2-les créances risques et leur système de provisionnement**

Afin d'assurer le recouvrement des créances en cas de défaillance éventuelle du débiteur, les banques et établissements financiers doivent en application de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers, classer les créances et constituer des provisions selon le degré des risques encourus. On distingue deux (02) types de créances :

- ☞ Les créances courantes ;
- ☞ Les créances classées.

#### **1.2.1-Les créances courantes**

Les créances courantes sont les créances qui ne présentent aucun ou peu de risques pour les banques et établissements financiers, elles sont généralement détenues sur des entreprises dont la situation financière est équilibrée et aussi vérifiée par des documents comptables certifiés pour une durée de 18 mois.

Ces créances peuvent être provisionnées de 1% par an dans la limite de 3% maximum de leur montant total, la nature de ce type de créance est une provision à caractère des réserves.

#### **1.2.2-Les créances classées**

Elles sont segmentées en trois catégories suivant le degré de risque qu'elles présentent, à savoir les créances à problèmes potentiels, les créances très risquées et les créances compromises :

##### **A- Les créances à problèmes potentiels**

Elles sont les créances détenues sur les entreprises dont la situation financière est en difficulté et risquant de retarder leur remboursement de 3 à 6 mois.

Ces créances peuvent être provisionnées à 30% au maximum, la nature de ce type de

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

provision est une provision pour dépréciation.

### **B- Les créances très risquées**

Elles sont les créances détenues sur des entreprises déstructurées financièrement et laissant entrevoir des pertes probables, leur recouvrements risque d'être retardé de 6 à 12 mois et peut être incertain. Ces créances peuvent être provisionnées à 50% au maximum, la nature de ce type de provision est une provision pour dépréciation.

### **C- Les créances compromises**

Elles sont détenues sur des entreprises menacées de faillite, ou en cessation de paiement, le retard de leurs recouvrement dépasse les 12 mois, ces créances sont provisionnées à 100%, c'est une provision pour dépréciation.

Ces règles de provisionnement des créances ne sont pas sans incidences sur la gestion de la banque. En effet, leur augmentation diminue la rentabilité de la banque.

De ce fait, la banque doit veiller à :

- ↻ La mise en place d'un système de détention, de suivi et de gestion des créances risquées ;
- ↻ La gestion prudente des provisions (la couverture des risques) pour éviter des conséquences nocives sur le résultat.

## **Section 3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires :**

Afin de couvrir un risque futur possible de non remboursement du crédit, le banquier exige à son client des suretés réelles ou personnelles et également une panoplie d'assurances. La garantie est définie comme étant la matérialisation d'une promesse de payer faite au banquier par le débiteur ou une tierce personne, sous forme d'un engagement affectant à son profit selon divers procédés, soit un droit de préférence sur les biens de celui qui promet, soit un droit de gage sur les biens appartenant à celui qui s'engage.

### **1- Les suretés personnelles <sup>29</sup>**

« Une sureté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui



## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

promettent de désintéresser le créancier si à l'échéance le débiteur principal ne satisfait pas à ses engagements ».

Il existe plusieurs types de suretés personnelles (l'aval et la caution), mais dans le crédit immobilier, les banques se garantissent parfois par le cautionnement<sup>10</sup>

### **1.1-Le cautionnement <sup>30</sup>**

#### **1.1.1-Définition**

Le cautionnement est le contrat par lequel une personne physique ou morale, s'engage envers le créancier à rembourser le crédit qu'il a accordé au débiteur si celui-ci refuse l'exécution de cette obligation de remboursement et s'avère défaillant. Le cautionnement est donc un contrat, soumis aux principes généraux du droit civil.<sup>11</sup>

#### **1.1.2-Les formes du cautionnement**

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

##### **A-Cautionnement simple**

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

##### **A.1- Le bénéfice de discussion**

c'est-à-dire que la caution n'est pas obligée envers le créancier à la payer qu'a défaut du débiteur qui doit être préalablement discuté dans ses biens affectés à la sureté réelle.

##### **A.2- le bénéfice de division**

C'est lorsque le débiteur est cautionné par plusieurs cautions non solidaires, obligées pour la même dette et par le même acte, et que la dette se divise entre elles.

Ainsi, dans ce cas le créancier ne peut poursuivre chacune de ces cautions que pour sa part dans le cautionnement et, chaque caution peut requérir ce bénéfice de division.

---

<sup>10</sup> Guide de MAHIOU.S, « crédit immobilier aux particuliers », mai 2011, p45.

<sup>11</sup> Dans le langage courant la profession, le terme « caution » signifie également cautionnement, c'est-à-dire l'engagement pris

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

### **B-Cautionnement solidaire**

La caution se trouve sur le même plan que l'emprunteur, elle perd les bénéfices de discussion et de division. Elle peut donc être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque, quant à l'ordre des poursuites.

#### **1.1.3-Avantages de la caution pour la banque**

Le cautionnement présente un double avantage pour la banque puisque :

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

#### **1.1.4- Extinction du cautionnement**

Le cautionnement s'éteint de deux (02) manières

##### **A-Par voie accessoire**

Lorsque le débiteur principal rembourse l'intégralité de sa dette, l'extinction de la caution se fait systématiquement puisqu'elle n'a plus lieu d'être.

##### **B-Par voie principale**

Le cautionnement peut disparaître alors même que l'obligation principale subsiste, notamment lorsque le banquier a perdu les suretés réelles.

### **2-Les suretés réelles**

La sureté réelle exclut la notion de personne et consiste dans l'affectation de biens meubles ou immeubles, affectation irrévocable en faveur et jusqu'à désintéressement du créancier.

#### **2.1-L'hypothèque**

L'article 882 du code civil la définit comme étant « le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

### **2.2-Les différentes formes de l'hypothèque**

#### **2.2.1-Hypothèque légale**

L'hypothèque légale est une garantie instituée par la loi au profit exclusif de certains créanciers, en particulier les banques et les établissements financiers.

L'inscription de l'hypothèque légale doit être réalisée directement par l'organisme prêteur, qui se chargera de remplir les deux exemplaires du bordereau d'inscription. Elle est réalisée sur la base de la convention de crédit, précisant notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés en garantie.

#### **2.2.2-Hypothèque conventionnelle**

C'est l'hypothèque qui est après consentement des deux parties qui ont convenu de sa nécessité. L'hypothèque conventionnelle peut porter sur un bien appartenant au débiteur comme elle peut concerner un bien qui appartient à la caution.

C'est le notaire, en sa qualité d'officier public, qui est chargé de l'inscription de l'hypothèque conventionnelle. Celle-ci est effectuée en vertu d'un acte authentique.

#### **2.2.3-Hypothèque judiciaire**

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

### **2.3-Les prérogatives du créancier hypothécaire**

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux (02) droits :

#### **2.3.1-Le droit de suite**

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

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

### **2.3.2-Le droit de préférence**

Il permet au créancier hypothécaire d'être payé sur le produit de la vente publique de l'immeuble, en priorité de préférence par rapport aux autres créanciers et aux privilèges d'un rang inférieur.

### **2.4- Extinction de l'hypothèque**

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

## **3-Les assurances :**

### **3.1-Présentation des assurances**

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

### **3.2- Les formes d'assurances**

#### **3.2.1- L'assurance décès et invalidité**

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

### **A- Compagnie Assurance Réassurance Des Investissements France (CARDIF)**

Le 25 mai 2008, la CNEP-Banque a signé un accord partenariat avec la société d'assurance CARDIF EL-DJAZAIR en vue de distribuer ses produits d'assurance dans le réseau de la CNEP-Banque. D'après la décision réglementaire n° 01/2012 du 30 octobre 2012, le client peut choisir entre l'assurance décès simple ou l'offre enrichie (décès IAD).

## Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers

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

Tableau n°9 : La nouvelle tarification applicable aux niveaux CNEP-Banque

Type de prêt	Couverture	Taux du prime emprunteur principal	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 35ans	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 35ans.
Prêt bonifiés(1%, 3%)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêt location-vente	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Autres prêts immobiliers	Décès seul : 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Offre enrichie (au choix du client)				
Décès IAD : 100% du CRD +20% en cas de décès/ IAD		0,052%	0,042%	0,029%

Source : décision réglementaire n°1304/2012 du 25.01.2012.

### B- TALA assurance

Le 04 mars 2013 la CNEP-Banque a signé un accord avec la société TALA assurance en vue de couvrir les bénéficiaires des crédits immobiliers contre les risques décès et IAD.

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

#### 3.2.2- L'assurance insolvabilité

C'est l'assurance société de garantie du crédit immobilier (SGCI) qui couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le « codébiteur » et la caution).

Prime mensuelle = montant du crédit \* taux

## **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

---

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

La prime d'assurance est calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau du risque encouru.

### **3.2.3-L'assurance catastrophes naturelles**

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

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur Algérien à travers l'ordonnance 03-12 du 12 août 2003 a retenu trois événements importants à savoir :

- ↻ Les tremblements de Terre ;
- ↻ Les inondations et coulées de boues ;
- ↻ Les tempêtes et les vents violents.

### **Conclusion**

Un crédit est obligatoirement suivi par une prise de garantie qui doit couvrir le montant du crédit en cas d'impayé, « le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses »<sup>12</sup>

La gestion du risque est donc une étape importante pour assurer la pérennité des banques et établissements financiers et pour se prémunir des risques de non recouvrement, car les risques d'aujourd'hui sont les pertes de demain.

L'appréciation des risques représente la garantie principale par le banquier. Toutefois, la prise de garantie reste l'ultime recours contre et analyse minutieuse de la situation de l'emprunteur reste toujours le meilleur outil pour minimiser le risque.

---

<sup>12</sup> BESSIS J., « Gestion des risques et gestion actif-passif des banques », éditions Dalloz, Paris, 1995.P2



# **Partie Pratique**

# **Chapitre IV**

*Intervention de la CNEP-banque en  
matière d'octrois des crédits  
immobiliers aux particuliers*



## **Introduction**

Dans ce chapitre nous allons nous intéresser au financement du l'immobilier de la CNEP-Banque, notamment celui destiné aux particuliers.

A cet effet, dans la première section on présentera notre organisme d'accueil à savoir la CNEP-Banque.

Dans la deuxième section on précèdera à l'étude d'un dossier de demande d'octroi d'un crédit immobilier

## **SECTION1 : Présentation de la CNEP-Banque**

Avant d'entamer notre cas pratique, on présentera notre organisme d'accueil

### **1) Evolution de la CNEP**

La CNEP-Banque créée le 10/08/1964 sous l'égide de la loi N° 64- 227 en substitution à la caisse de la solidarité de départements et communes d'Algérie (CSDCA) ancienne institution française des retraites. « La CNEP-Banque aujourd'hui est la première caisse de dépôt en Algérie d'un stock d'épargne de l'ordre de 1207 milliards de dinars et dont le siège social se situe au : Chéraga (Alger) », n'a été opérationnelle qu'à partir de 1966 et depuis trois grandes missions lui sont accordées à savoir :

- ☞ La collecte de l'épargne ;
- ☞ Le financement des logements ;
- ☞ La promotion immobilière.

La CNEP a connu divers changements tant sur le plan statutaire que sur le plan de se activités.

#### **1.1. Entre (1964-1970)**

Les missions de la CNEP-Banque se limitait à :

- ✓ La collecte de l'épargne sur livret pour les ménages (taux intérêt de 2.8% jusqu'à 1970)
- ✓ L'octroi de crédits pour achat de logement (prêts sociaux) le réseau de collecte de l'épargne était constitué de deux agences (Alger, Tizi Ouzou) qui furent ouvertes au public 1967 et de 575 points de collecte implantés dans le réseau P&T (Post et Télécommunication).

### **1.2. Entre (1971-1979)**

Durant cette période, était sur tout consacrée à l'encouragement du financement de habitat, l'activité principale durant cette période se résumant comme suit:

- ☞ Le financement de habitat (instruction CNEP 08/04/1971);
- ☞ La mise en œuvre d'un nouveau produit d'épargne qui est le compte d'épargne devise
- ☞ En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels.

### **1.3. Entre (1980-1996)**

Durant cette période La CNEP s'est assigné de nouvelles activités qui concernent :

- ☞ Le suivi des crédits constructions octroyés aux particuliers ;
- ☞ Le financement d'habitat promotionnel aux profits exclusif des épargnants ;
- ☞ Le financement des secteurs hors habitat (profession libérales transports, coopérative etc.). Ceci a énormément encouragé grâce à la diversification des produits offerts à la clientèle.
- ☞ Le réseau CNEP s'agrandit, en passant ainsi à 120 agences en 1988 et 172 en 1996 ; suite à la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90-10 avril 1990) de nombreux bouleversement sont marqués le système bancaire Algérien qui est désormais livré à la concurrence et donc à la diversification de ses produits.

**Le 6 avril 1997**, la CNEP change de statut qui a marqué son passage d'une caisse

chargée de la collecte à une banque (CNEP- Banque) exerçant l'ensemble des activités qui lui sont accordées à l'exclusion des opérations de commerce extérieur et « présente actuellement le statut juridique de société par action (SPA) au capital de 46 milliards de dollars ».

### **1.4. La période de 2000 à nos jours**

La période de 2000 à nos jours a connu plusieurs étapes dans son évolution, à savoir :

#### **a) 31 mai 2005 : financement des investissements dans l'immobilier**

Le 31 mai 2005, l'assemblée générale a décidé de donner la possibilité à la CNEP-Banque des 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, éducatives culturelles

et sportives).

**b).28 février 2007: Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

Le repositionnement stratégique de la banque de l'assemblée générale, du 28 février 2007 autorise au titre des crédits aux particuliers :

- ↻ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque et 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, sont autorisés de terrains destinés à la construction de logements et la réalisation de programme habitat. Les Programmes éligibles aux financements sont ceux destinés exclusivement aux épargnants.

**c).17juillet2008: Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

L'assemblée générale ordinaire, du 17 juillet 2008, relative au repositionnement stratégique de la banque décide que, les crédits hypothécaires pour l'achat, la construction l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel, sont exclus au titre de crédits aux particuliers .L'assemblée décide aussi de n'autoriser que :

- ↻ 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 des logements.

Et pour les entreprises elle autorise :

- ☞ Le financement des opérations d'acquisitions, d'extensions et / ou de renforcement des moyens de réalisation (équipements) initiées par des entreprises de productions de matériaux de constructions ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiments et le financement des projets d'investissements dans les secteurs de l'énergie, de l'aluminerie ou de la pétrochimie.

**c) 17aout2011:Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

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

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 matière des crédits aux particuliers.

En ce qui concerne le financement de la promotion immobilière il sont autorisés:

- ↻ Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers ;
- ↻ Le financement de l'acquisition de biens immobiliers à rénover ou à achever;
- ↻ Le financement de la réalisation d'opérations de la promotion immobilière. Et pour le financement des entreprises ils ont autorisé :
- ↻ Le financement des investissements de tous les secteurs d'activités économique y compris le fonds de roulement nécessaires au démarrage de l'activité, les crédits par signature, le leasing immobilier...etc.

## **2) L'agence CNEP-Banque213 sidi Ahmed:**

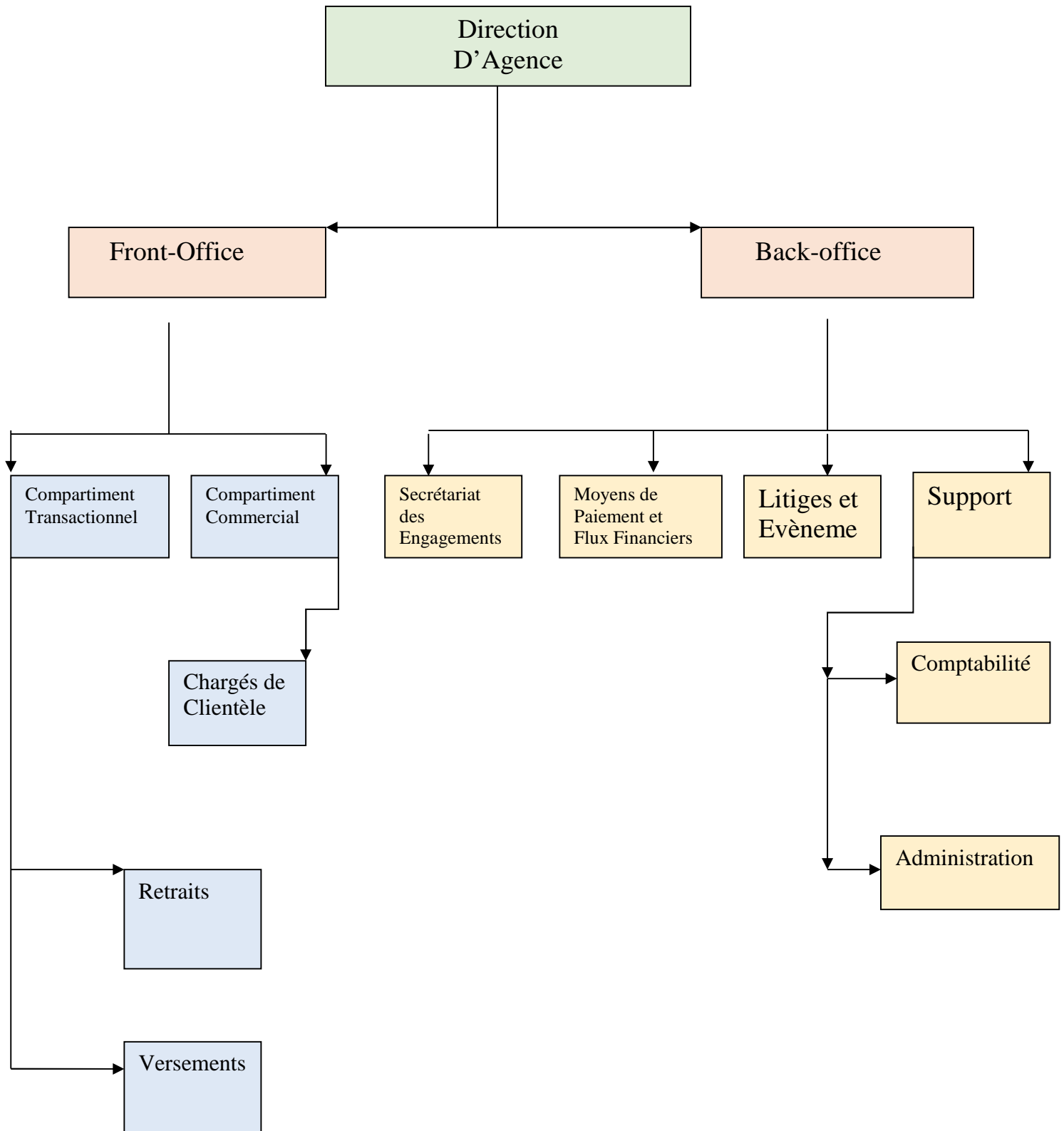
L'agence bancaire représente la cellule polyvalente d'exploitation de base de la banque. Son activité s'inscrit dans le cadre du développement de la région.

Il existe actuellement plus de 200 agences de CNEP-banque au service de la clientèle, qui sont réparties à travers le territoire national. J'ai effectué mon stage pratique dans l'une de ces agences de la direction réseau de Bejaia, plus exactement dans l'agence de sidi Ahmed 213.

### **Présentation de l'agence 213 :**

Le réseau de Bejaia « 800 » coiffe actuellement cinq (5) agence parmi ces derniers, nous retiendrons l'agence sidi Ahmed indice 213 catégorie B c'est-à-dire que l'agence réalisé un volume d'activité des crédits important par rapport aux autres agences de la wilaya de Bejaia, l'agence d'accueil 213 est l'une des premières et plus importantes agences de la cnep-banque dans la wilaya de Bejaia, ouverte au début des années 90 AMIZOUR en 2001 elle s'est délocalisée vers sidi Ahmed

**Schéma N1 : Organigramme de l'agence « 213 » :**



Source : <http://www.CNEP-Banque>.consulté le 24/05/2021

## Section 2 : La première étude du cas ;

Dans cette section nous allons procéder à l'étude d'un dossier d'un demandeur d'un crédit immobilier

### Instruction :

La demande de financement est exprimée par M<sup>r</sup> X qui a sollicité l'établissement pour bénéficier d'un prêt bancaire pour construction à taux bonifié de 1%, et cela dans le cadre de l'aide de l'état à l'habitat rural. On identifiera dans une première étape le demandeur du crédit, puis les informations sur ce crédit demandé et en fin on procédera au traitement de la demande.

### 1) Identification du demandeur et informations sur le crédit sollicité

**Tableau n°10 :** Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.

Désignations	Informations Personnelles	Désignations	Situation Professionnel
Nom et prénom Date de naissance Situation familiale Adresse	X 14/08/1971 Marié Cheminé	Profession Employeur Revenu mensuel net Crédit en cours	Directeur commercial Eurl Sayda métal tarda 60001.50 da Néant
Désignations	Informations Personnelles	Désignations	Situation Professionnel
La date de la Demande du crédit Objet du crédit Crédit sollicité Durée du prêt Différé	15/10/2014 Cession entre Particuliers 4959.000,00 DA 27 ans 36 mois	Type du logement Adresse Superficie Prix de cession Valeur du bien	F3 *Résidence Sicile * 69.55m <sup>2</sup> 58000000,00 DA 5510000.00 DA

**Source :** réalisé par nos soins des renseignements du dossier du crédit (l'annexe 1)

Avant que l'emprunteur dépose son dossier, il devrait remplir les conditions exigées par la CNEP-Banque, à savoir :

- ☞ Être de nationalité Algérienne ;
- ☞ Être majeur à la date de l'autorisation de financement ;

### 2) Constitution du dossier

Une fois le demandeur de crédit est éligible il doit fournir un dossier qui comporte plusieurs documents qui sert à identifier son état financier. Pour notre cas d'étude (logement en vent sur plan (vsp) à taux bonifié 1 %) les documents que le postulant doit fournir sont les suivant :

Un sous dossier administratif, technique, financier, un sous dossier recouvrement et en fin, un sous dossier de garantie.

Après avoir fourni ces documents le chargé de la clientèle vérifie leur authenticité et leur conformité et remet un récépissé de dépôt au client Par la suite, pour l'étude du dossier le chargé du crédit procédera à l'enregistrement chronologique du dossier et consulte le fichier national de la CNEP-Banque afin de vérifier si le client n'as pas déjà bénéficié d'un crédit auprès des autres banques et s'il n'as pas d'incidents de paiement. En outre, il va ouvrir des sous dossiers pour classer les documents fournis par le client qui sont :

**2-1 Un sous dossier administratif qui comporte :****a) Les documents relatifs à l'identification du client :**

Ces documents contiennent toutes les informations personnelles relatives au client qui se résume comme suit :

- ☞ Demande de crédit se forme d'un formulaire délivré par la CNEP-Banquer emplie et signe par le postulant ;(voir annexe 1) ;
- ☞ Un extrait de naissance ;
- ☞ Un certificat de résidence ;
- ☞ Une copie de la pièce d'identité ;
- ☞ Relevé des émoluments et attestation d'emplois (voir annexe 2) ;
- ☞ Une copie de la carte CNAS ;
- ☞ Une fiche familiale
- ☞ attestation de travail
- ☞ contrat d'engagements a durée indéterminée

**b) Les documents relatifs au type de crédit :**

- ☞ Décisions de réservations (voir annexe 3)
- ☞ Contrats notaire vent sur plan (vsp)

Après l'étude de dossier du client, une fiche technique sera établie en faisant ressortir la capacité de remboursement ainsi que tout l'élément qui comporte cette dernière.

**2-2 Un sous dossier technique :**

Telle que la fiche technique (voir annexe 4) qui comporte les informations relatives au

montant du crédit ainsi que la capacité de remboursement, la mensualité, l'échéance, la durée de remboursement,

L'élaboration de la fiche technique se fait comme suit :

**A) Le calcul du montant de crédit accordé :**

Mr M Y peut obtenir selon les conditions de la CNEP Banque 90% du prix de cession inscrit sur la promesse de vente sans que le prix ne dépasse 90% de la valeur vénale du logement (la garantie inscrite dans le rapport d'expertise). Pour ce faire, on calcule les ratios suivants :

Premier ratio : 90% de la valeur vénale du bien (les garantie) =  $5510000,00 * 90\% = 4959000,00$  DA

Deuxième ratio : 90% du prix de cession :  $58000000,00 * 90\% = 5220000,00$ DA

Après avoir calculé ces deux ratios, on choisit le montant le plus petit. Donc :

**Montant maximal à accorder = 4959000,00 DA**

On a informé le postulant que d'après l'expertise et la valeur d'acquisition, le montant demandé qui est de 4959000,00 peut lui être accordé, mais est ce que sa capacité de remboursement lui permet d'avoir ce montant ?

**a) Le calcul de la durée de remboursement du crédit**

En ce qui concerne la limite d'âge pour l'octroi du crédit est déjà citée dans le premier cas pratique et qui est fixée à 75 ans.

La durée de remboursement du crédit est calculée comme suit :

**La durée de remboursement du crédit = l'âge maximal - l'âge du postulant**

Dans notre cas le client à 43 ans donc la durée de son crédit est :

$75 - 43 = 32$  ans, comme la durée maximale est de 40 ans car son âge est supérieur à 35ans

Donc la banque lui accorde une durée de 30ans plus un différé de 3 ans (36mois) ce qui va donner :

**La durée de remboursement =  $30 - 3 = 27$ ans**



**B) Le calcul de la capacité de remboursement**

Pour notre cas d'étude (logement en vent sur plan a taux bonifié), le calcul de la capacité du client se fait d'après le tableau (déjà présente de le 2<sup>eme</sup> chapitre 2) :

(2) fois le SNMG < revenu ≤ (04) fois le SNMG

C'est à-dire (02) fois le SNMG < 53271.00 ≤ (04) fois le SNMG, dans sa qualité professionnelle salarié, donc la capacité de remboursement se calculée de la manière suivante

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

$$\text{Capacité de remboursement} = 60001,60 * 0,40 = 24000,60$$

La capacité de remboursement est de 24000,60 da pour chaque mois.

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.

**D) Le calcul du montant de crédit :**

Le montant de crédit dépend de la capacité de remboursement et de la valeur tabulaire.

Sachant que le taux = 1% et la durée (n) = 27 \* 12 = 324 mois.

$$\begin{aligned} \text{La valeur tabulaire} &= (\text{Taux}/1200) / (1 - (1 + \text{Taux}/1200)^{-n}) \\ &= (1 / 1200) / (1 - (1 + 1 / 1200)^{-324}) \\ &= 0.00352309 \end{aligned}$$

Le calcul du montant de crédit se fait comme suit :

$$\text{Détermination du droit au prêt} = \text{capacité de remboursement} / \text{la valeur tabulaire}$$

$$\text{Détermination du droit au prêt} = 24000,60 / 0,00352309 = 6812201,78$$

On remarque que le résultat trouvé est supérieur au montant du crédit sollicité par le client  
Donc il peut bénéficier de sa totalité (5371000,00).

**E) Le calcul de l'échancre :**

Elle se calcule comme suit

$$\text{L'échéance} = \text{le montant du prêt accordé} * \text{la valeur tabulaire}$$

$$5371000,00 * 0.00352309 = 18922,51 \text{ DA}$$

**F) Le calcul de la prime d'assurance CARDIF ;**

D'après le taux du prime emprunteur le cliente couverture  
= 0,037%

Elle se calcule comme suit :

Prime d'assurance = le montant accordé \* 0,037%

Prime d'assurances = 4959000,00 \* 0,037% = 1834,83 DA

**G) Le calcul de la mensualité**

Elle se calcule comme suit ;

**La mensualité = l'échéance + prime d'assurance**

La mensualité = 18922,51 + 1834,83 = 20757,34 DA

Le client doit rembourser chaque mois un montant de 20757,34 DA

**E) Le calcul de l'assurance société du grenetier du crédit immobilier (SGCI) :**

La prime unique (FLAT) payable par le client, est calculée sur la base du montant du crédit et en fonction du ratio/ valeur de la garantie (RPV), donc :

$$\text{RPV} = (4959000 / 5510000) * 100 = 90\%$$

Taux de la prime = 1%

TVA : 17 %

**Le montant de la prime en (HT) = le montant du prêt \* 1%**

$$= 4959000,00 * 0,01$$

$$= 49590,00 \text{ DA}$$

**Le montant de la TVA sur la prime = le montant de la prime en (HT) \* 17%**

$$= 49590,00 * 17\%$$

$$= 8430,30 \text{ DA}$$

**Le montant de la prime en TTC = 49590,00 + 8430,30 = 58020,3 DA**

REMARQUE :

Le postulant doit payer ce montant en (FLAT) dans un délai maximum De 60 jours suivant la notification d'accord.

**F) Le calcul des intérêts intercalaires ;**

Avant que le client commence à rembourser les mensualités, il est tenu de payer pendant la période du différé qui est de 3 ans (36 mois)

**1) Les conditions du déblocage du crédit**

La Banque débloque le montant de la première en tranche qui est égal à 35% du montant de crédit accordé

Le calcul du montant de la première tranche se fait comme suit :

**Le montant de la 1ere tranche=le montant de crédit\*35%**

➤ **Le montant de la première tranche**= $4959000,00 \times 35\%$   
=1735650 DA

➤ **Le montant de la deuxième tranche**= $4959000,00 \times 65\%$   
=3216850 DA

**Calcul des intérêts intercalaires**

Intérêts intercalaires= (montant crédit accordé \*intérêts\*dure) /12, on a :

$$= (4959000 \times 1\% \times 36/12) = 148770$$

Montant total des intérêts intercalaires est de 148770 DA

**A) Le dossier financier**

**Le dossier financier contient un dossier :**

**a) Un dossier de concrétisation du crédit**

Si la demande de crédit est favorable le directeur d'agence fera signer au client un contrat de crédit immobilier bonifié et ce dossier contient aussi ces documents :

- ↻ Un ordre de mobilisation de crédit ;
- ↻ Un ordre de virement
- ↻ Une décision d'octroi de crédit ;

⇒ Détail de l'État d'avancement des travaux du projet 144 logements promotionnel à Bejaia résidence Sicile.

**B) Le sou dossier garanti :**

Ce vol et contient ces garanties :

- Un acte d'hypothèque notarié de premier rang sur le bien objet du prêt ;
- Une déclaration de demande de consultation pour les interdits de chéquier qui déclare que le postulant n'a pas un interdit bancaire par la banque centrale ;
- Une assurance des emprunteurs (CARDIFDJAIR) ; le débiteur s'engage à souscrire individu élément auprès de cette dernière contre le risque décès.
- La souscription du client auprès de la «S.G.C.I» une assurance contre le risque d'insolvabilité

**C) Le sous dossier recouvrement**

Ce vol et contient une autorisation de prélèvement sur le compte c'est à dire que le postulant signe cette dernière, là où il s'engage également à maintenir sur son compte, une provision suffisante pour en permettre le prélèvement des mensualités set sa soumissionna une pénalité de retard en cas d'insuffisances de provisions.

Comme il contient aussi une domiciliation irrévocable de salaire (voir annexe 5); c'est un engagement signé par le client dans lequel il verse un montant de son salaire mensuel au prêt de son compte ouvert auprès de la CNEP-Banque.

**D) La décision du prêt**

Après l'étude de dossier du client, et l'élaboration de la fiche technique de crédit on faisant ressortir sa capacité de remboursement, qui sert à calculer le montant du prêt qu'accorde la CNEP-Banque au client, une réunion du **comité de crédit agence**<sup>213</sup> sera tenue et sanctionnée d'un procès-verbal assortie d'une décision d'octroi de crédit. Ce dernier a donné un avis favorable et une notification d'acceptation d'octroi de crédit consenti aux conditions suivants :

- La durée du crédit : **30 ans** ;
- La durée du différé de remboursement du principal : **36 mois** ;
- Modalité et périodicité de remboursement : **mensuel**.
- Durée de remboursement du prêt : **27 ans** ;

La notification d'acceptation d'octroi de crédit sera envoyée au postulant pour la signature précédée de la mention « lue approuvé » dans lequel il aura un délai de SEPT (07) jours pour accepter et notifier cette offre

### **Sections 3- La situation du financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP- Banque**

Dans cette section, on examinera la situation du financement des crédits immobiliers aux particuliers de la CNEP-Banque en s'intéressant à son évaluation et à l'analyse des engagements.

#### **III-3-1-La situations des crédits immobiliers accordés aux particuliers la période 2015-2020**

Dans ce qui suit, on s'intéressera aux traitements des crédits et à l'analyse des engagements année par année pour la période 2015 -2020.

##### **III-3-1-1- Le traitement des crédits immobiliers pour 2015**

###### **A- Etude de la demande des particuliers**

L'examen des données relatives à la demande de crédit immobilier de la CNEP-Banque pour l'année 2015 (Annexe N °6)

La demande par type de crédit est différente, et selon les taux pratiqués, il y a lieu de signaler que :

- ☞ Les crédits à taux bonifié 1% (LSP), construction rurale et le crédit à la construction non épargnant (POC) avec les taux 25,21%, 21,01 % et 22,69% sont les crédits les plus demandés par les clients.
- ☞ En second rang nous avons les crédits à la construction (NEP) jeune, crédit à l'accession (NEP) pour (VSP/LSP), (EP) pour (VSP/LSP), crédit construction (EP) pour (PCI) et l'aménagement logement avec les taux 8,82%, 5,88%, 2,94%, 3,36% et 2,52%.
- ☞ Quant à la demande des crédits construction jeune (EP), accession jeune (EP) et CBEP (NEP) représentant des taux faibles de 1,26%, 0,84%, 0,42%. Par contre la demande est nulle pour l'achat de terrain, d'un local et de l'aménagement logement.

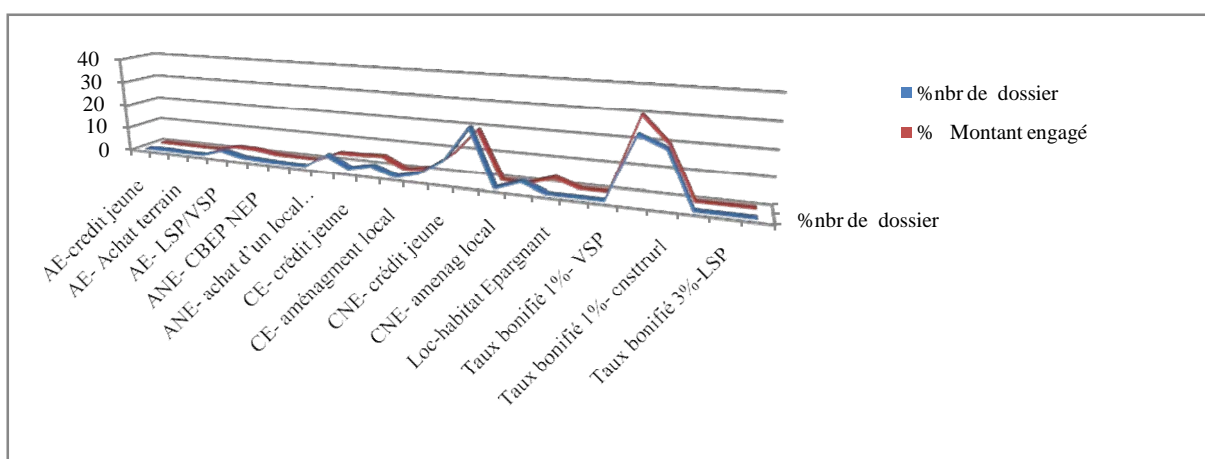
###### **B- L'analyse des engagements**

Le total des engagements de la CNEP-banque sidi Ahmed pour l'année 2015 représentait un montant de 205 672 000 DA, répartis comme suit :

- ⇒ Les crédits à taux bonifié 1% (LSP) et les crédits de construction rurale sont classés les meilleurs produits de la CNEP-banque avec des taux 30,01% et 20,16%.
- ⇒ La CNEP-banque sidi Ahmed a engagé près de 19,30% des crédits POC pour la construction aux non épargnants. Néanmoins, le reste des crédits sont engagés à de faibles, taux.

La situation de la demande et des engagements pour l'année 2015 est représentée dans la figure N° 1

**Figure n° 01 : La demande et les engagements pour l'année 2015**



**Source :** Etablie par nous-mêmes à partir des données (annexe N°6).

### III-3-1-2- Le traitement des crédits immobiliers pour 2016

Pour l'année 2016 le traitement des crédits est représenté comme suit :

#### A- Etude de la demande des particuliers

La demande globale des particuliers pour l'année 2016 est de 275 dossiers. Nous constatons à partir de l'annexe n°7 que :

- ⇒ Les crédits les plus demandés pour cette année sont les crédits a taux bonifié 1% (construction rurale, LSP) avec les taux successifs de 45,45% et 30,18%.
- ⇒ Les crédits à la construction (POC NEP, crédit jeune NEP) sont moyennant demandés a des taux 10,18% et 4%.

concernant les crédits construction (PCI EP, amng log NEP, amng log EP, extension surévaluation), le crédit à taux 1%(VSP) ont les taux 1,45%, 0,73%, 2,18%, 0,73%, 2,90%, et le taux 0,36% englobe les crédits a l'accession (CBEP NEP, crédit jeune NEP, CBEP, NEP), le crédit loc-habt , le crédit a taux 1%(PAP), le crédit à taux 3%(VSP) qui sont faiblement demandé par la clientèle pour cette année. Pour le reste des crédits la demande est nulle.

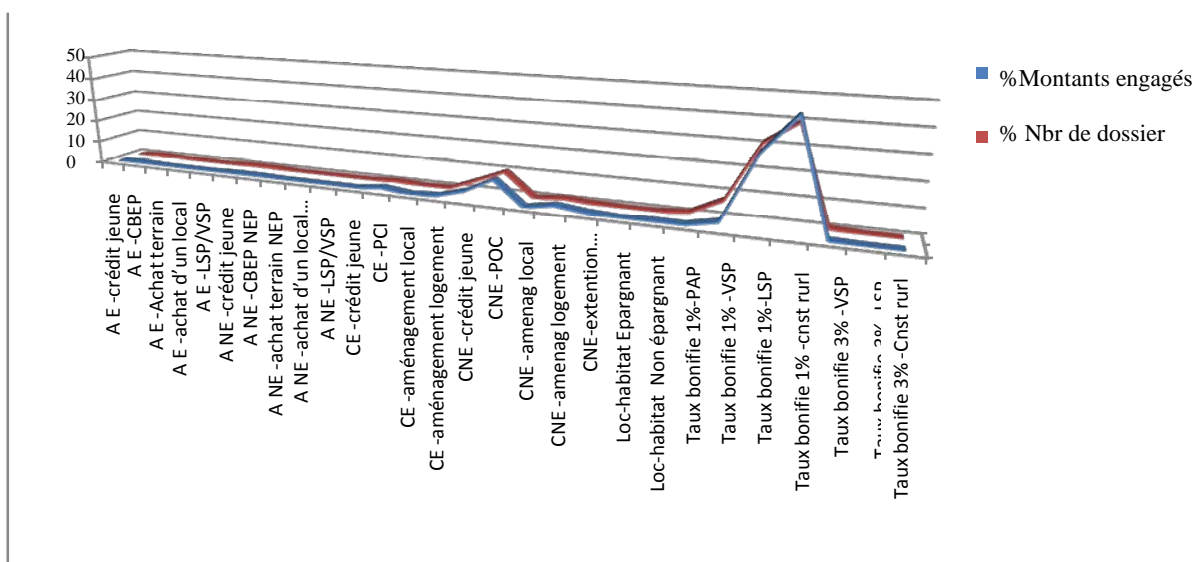
**B- L'analyse des engagements**

Des engagements de la CNEP-banque sidi Ahmed pour l'année 2016 on a constaté que :

Les crédits les plus engagés par la banque sont toujours les crédits à taux bonifié 1% (construction rurale, LSP) qui s'explique avec les taux 40,09% et 31,02%.

Par contre les crédits POC, le crédit à 1%(VSP), le crédit construction (crédit jeune NEP) sont moyennant engagé à des taux de 9,87%, 7,49%, 4,87%. Et pour le reste des crédits sont faiblement demandés et ne dépasse pas 2,92% (figure N°2)

**Figure n° 02 : La demande et les engagements de l'année 2016.**



Source : Etablie par nous-mêmes a partir des données (annexe N°7).



### III-3-1-3-Le traitement des crédits immobiliers pour 2017

#### A- Etude de la demande des particuliers

L'annexe n°8 indique que Pour l'année 2017, la demande globale a enregistré 233 dossiers, répartis comme suit :

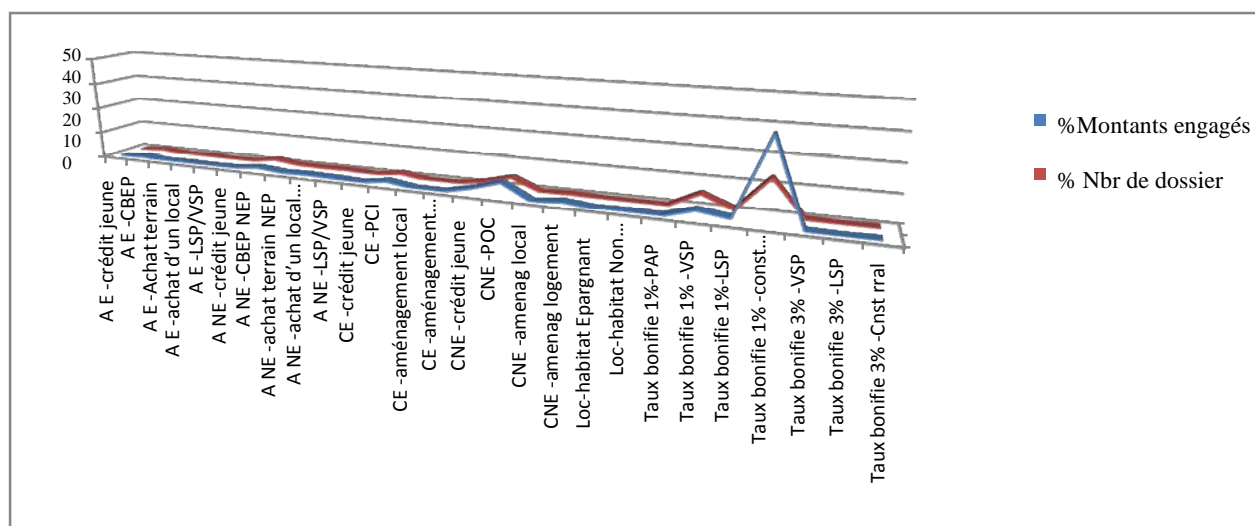
Les crédits à taux bonifié 1% (construction rurale) représente le taux le plus élevé qui est de 60,08%. Par la suit, nous trouvons les crédits a taux bonifié 1% (VSP), et le crédit construction (POC NEP) ont les taux 11,15% et 10,91%. Le reste des crédits représentent des taux faibles qui ne dépassent pas 4,72%.

#### B- L'analyse des engagements

Les engagements de l'année 2017 comme il indique dans l'annexe sont répartis comme suit :

- Le crédit à taux bonifié 1% (construction rurale) est le plus engagé pour l'année 2017 avec un taux de 26,30%. Puis nous trouvons le POC a 8,58%, le crédit à taux bonifié 1% (VSP) a 10,91%.
- Ensuite, les crédits à l'accession (CBEP NEP), les crédits à taux bonifié 1% (LSP)et les crédits à la construction (crédit jeune NEP, PCI EP) ont les taux successifs 3,45%, 2,19%, 3,18%, 2,84% qui désignent des taux faibles. Par ailleurs, il Ya aucun engagement pour le reste des crédits durant cette année. Et pour ressentir le classement des ces produits nous présentons la figure suivante :

**Figure n° 03 :** La demande et les engagements de l'année 2017.



Source : Etablie par nous-mêmes à partir des données (annexe n°8).

**III-3-1-4-Le traitement des crédits immobiliers pour 2018****A- Etude de demande des particuliers**

La lecture de l'annexe n°9 nous permet d'observer que la demande des crédits auprès de la CNEP Banque sidi Ahmed en 2018 est de 233 dossiers. Elle a connu une augmentation par rapport à l'année 2017.

- ⇒ Les crédits à la construction rural au taux bonifié 1% sont constitués principalement les crédits à forte demande par les particuliers en 2013 à un taux de 41,24%
- ⇒ Nous remarquons également que les crédits LSP à taux bonifié 1% et le POC 1% enregistre une forte demande a aux des taux successivement de 26,64% et 11,68%.
- ⇒ En faisant référence aux données annexe n°, nous constatons que les crédits à la construction (l'Aménagement logement NEP, PCI et crédit jeune) marquent une demande a taux moyen qui sont 5,11% ; 3,65% et 2,19%. Le reste des crédits ont enregistrés des taux faibles qui ne dépassent pas 1%.

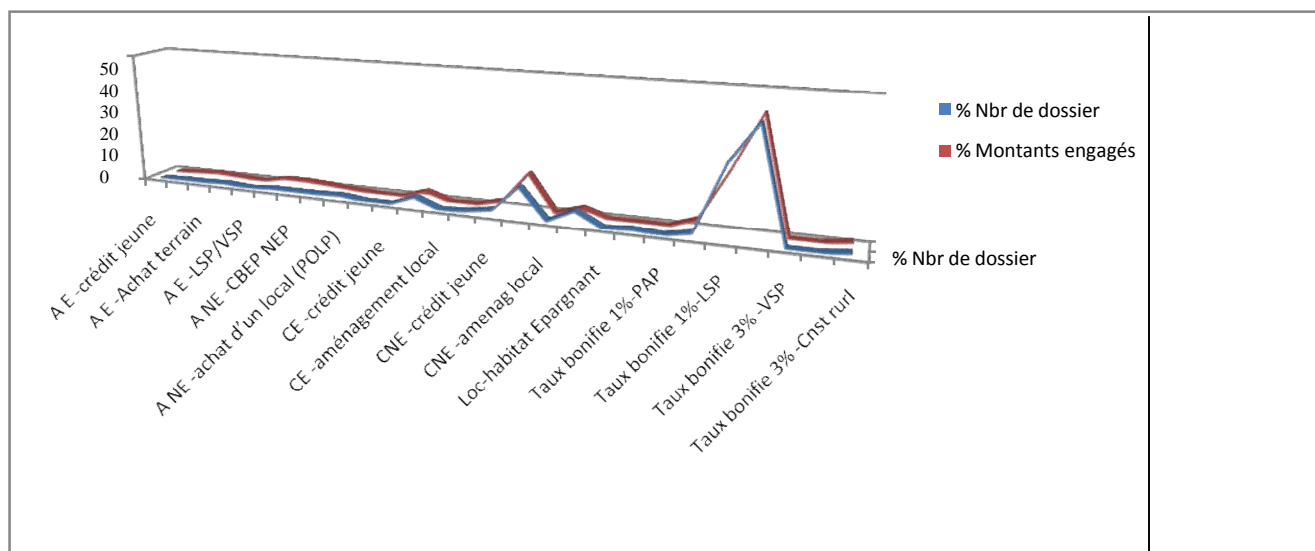
**B- L'analyse des engagements**

Les données de l'annexe n°9 démontre que les crédits à la construction rurale ont taux bonifié 1% sont aussi les plus engagés par la CNEP-banque sidi Ahmed en 2018 pour un 42,35%.

Nous remarquons que les engagements des crédits LSP a taux bonifié 1% et les crédits construction (POC NEP) ont enregistré des taux remarquables qui sont de 21,74% et 13,93%.

Les crédits VSP a taux bonifié 1% et les crédits construction (aménagement NEP) marquent des engagements a des taux moins importants qui sont à l'ordre 3,44% ; 3,08%. Les engagements des autres crédits ne dépassent pas 1%. D'ailleurs c'est ce qui montre la figure suivante :

**Figure n° 04 :** La demande et les engagements de l'année 2018.



Source : Etablie par nous-mêmes à partir des données (l'annexe) n°9.

### III-3-1-5-Le traitement des crédits immobiliers pour 2019

#### A- Etude de la demande des particuliers

L'annexe n°10 indique que le totale de la demande pour l'année 2019 qui est de 259dossiers, qui sont subdivisés comme suit :

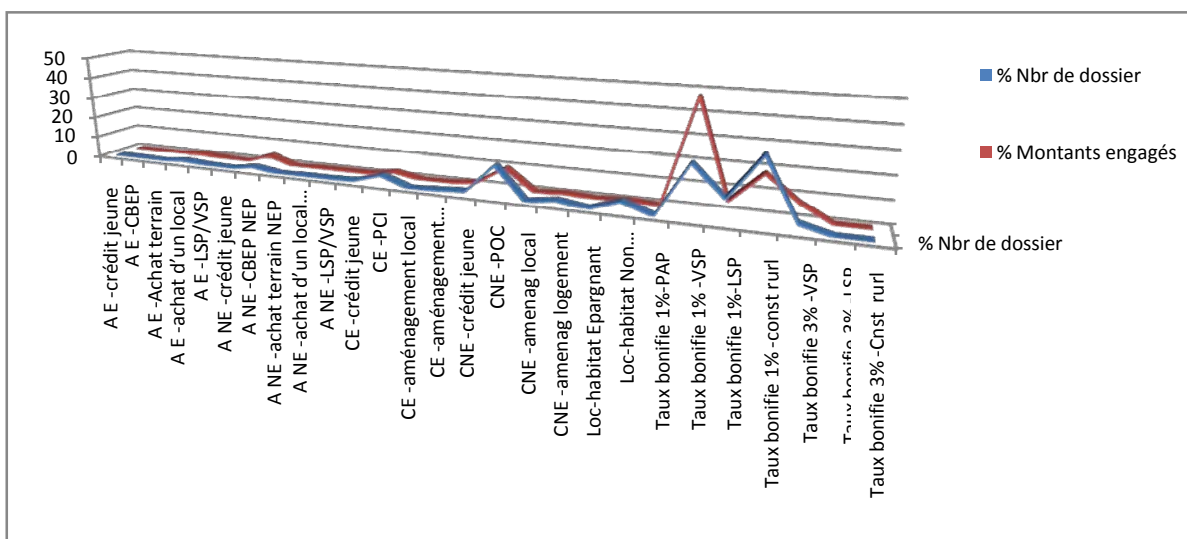
- ⇒ La demande des crédits (construction rurale, VSP) a taux bonifié 1% se situe dans une large proportion durant cette année qui représente les taux 29,94% et 23,56%. Nous Les crédits à taux bonifié 1% et Le POC à des taux moyens 10,42% et 14,67%. Pour les autres crédits la demande est faible elle ne dépasse pas 4%.

#### B- L'analyse des engagements

L'analyse des engagements de l'année 2019 se décomposent comme suit :

- ⇒ Les engagements de la banque se concentrent sur les crédits VSP à taux bonifié 1% avec le taux le plus important de 47,62%. Nous constatons aussi que les crédits construction rurale a taux bonifié 1%, le POC et les crédits a taux bonifié 3% VSP représentent des taux moyens qui sont de 18,17% ; 9,61% et 7,43%. Cependant, le reste des crédits étaient faiblement distribués par la CNEP-banque. Ces données vont être présentées ci- après :

Figure n° 05 : La demande et les engagements de l'année 2019.



Source : Etablie par nous-mêmes à partir des données (L'annexe) n°10.

### III-3-1-6-Le traitement des crédits immobiliers pour 2020

#### A- L'étude de la demande des particuliers

Les crédits construction rurale a taux bonifiée 1% enregistre la plus importante demande qui était de 35,39%. Par la suite nous remarquons que les crédits VSP, LSP a taux bonifié 1% détiennent aussi des notables qui sont successivement de 21,68% et 15,92%.

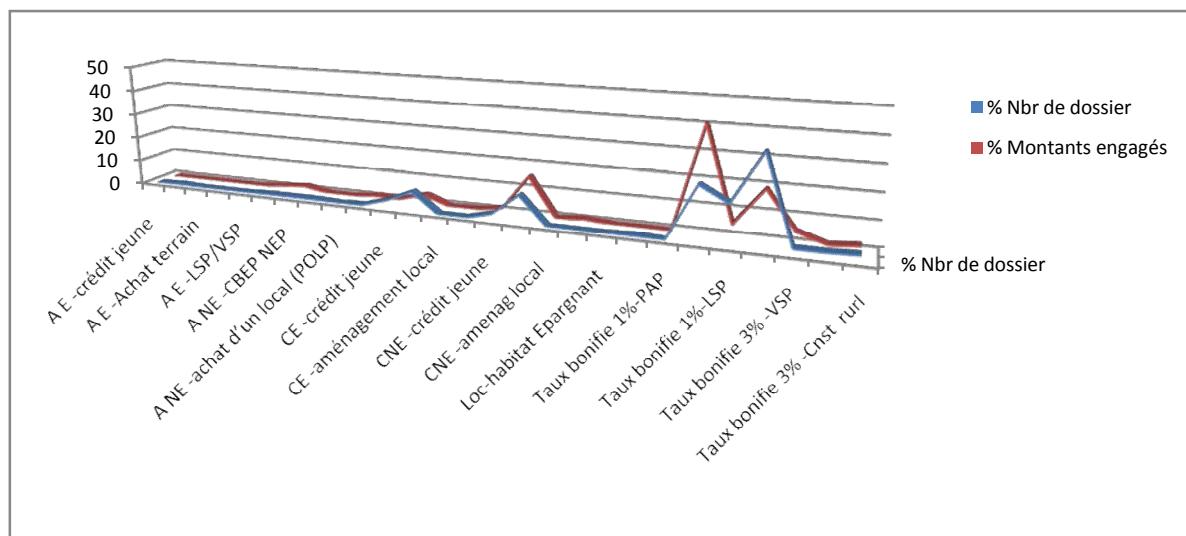
⇒ par ailleurs, nous constatons que la demande de POC NEP était de 11,06%, le PCI qui de 7,96%, et les crédits à la construction (jeune EP) étaient d'ordre de 7,95% ; 3,53%. Tandis que les autres crédits marquaient une faible demande qui ne dépasse pas 2% au maximum.

#### B- Analyse des engagements

L'annexe n° 11 indique que les engagements VSP a taux bonifié 1% ont réalisé le plus grand taux des engagements au cours de l'année 2020 qui sont de 41,09%. Nous pouvons déduire aussi que les engagements des crédits construction rurale taux bonifié 2% qui sont de 19,57% et le POC qui est de 15,49% étaient aussi élevés.

Néanmoins, les engagements VSP a taux bonifié 3% et les engagements LSP à taux bonifié 1% ont enregistré des taux moins importants respectivement de 4,73% et 4,89% de même Pour les engagements de PCI qui sont de 3,70%. Contrairement aux autres crédits dont leurs engagements ne dépassent pas 2%. Nous allons bien expliquer ces informations dans la figure suivante :

**Figure n° 06 :** La demande et les engagements de l'année 2020



Source : Etablie par nous-mêmes à partir des données du (l'annexe n°11).

### III-3-2-L'analyse de la situation cumulative des crédits accordés aux particuliers la période 2015-2020

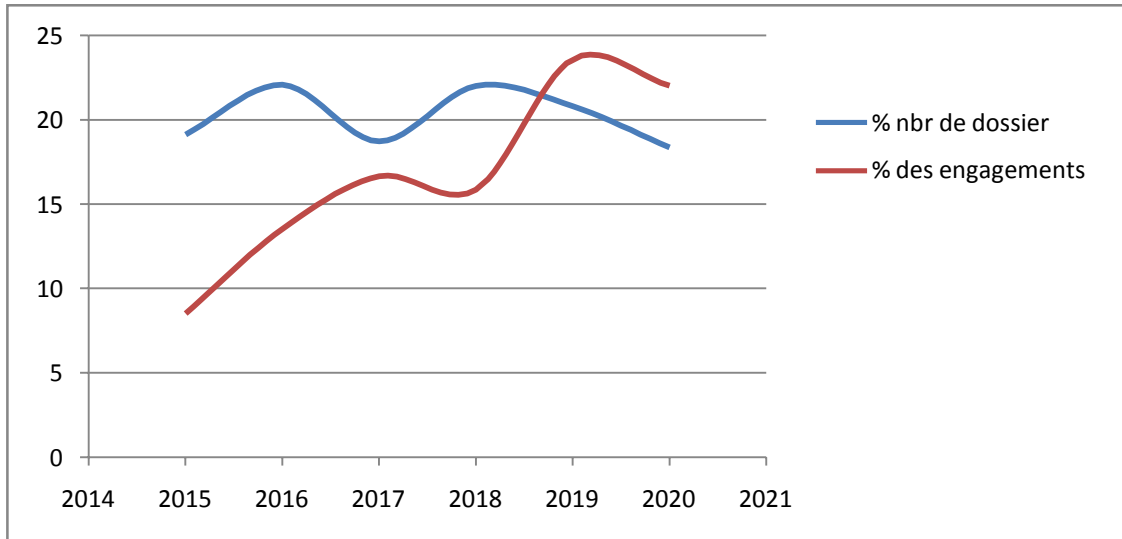
L'évolution totale des crédits accordé aux particuliers pondent la période 2015-2020 est représentée dans le tableau ci-dessous ;

**Tableau n°11 :** situation cumulative des crédits immobiliers accordés aux particuliers en période (2015-2020)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	total
Nbr de Dossier	238	275	233	274	259	226	1246
Taux pour le nbr de Dossier en %	19,10	22,05	18,69	21,99	20,78	18,83	100
Montant des Engagements	205 672 000	327 250 000	402 459 000	383 666 432	570 649 694	532 904 715	2 422 601 841
Taux des engagements En %	8,49	13,50	16,62	23,56	21,99	100	

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la CNEP-banque sidi Ahmed

**Figure N°7 :** *Situation cumulative de la demande et des engagements de la CNEP-banque Sidi Ahmed pendant 2015-2020*



**Source :** *Etablie par nous-mêmes à partir des données du tableau N°7.*

Du tableau n°7, nous constatons que le volume de financement des crédits pour l’année 2015 était de 205672000DA, représentant 8,49% du total de la période, tonte en enregistrant 16,62 pour 2017 et 21,99% en 2019

Le niveau des engagements de la CNEP sidi Ahmed atteint durant l’année 2018 une baisse de près de 1% par rapport a l’année écoulée. Le rythme des engagements s’est cependant accéléré, en passant de 15,84% en 2018 à 23,56% en2019. Une baisse du 2% a été enregistré en 2020 par rapport a l’année 2019.

Dans l’ensemble, les engagements des crédits particuliers de la CNEP-banque sidi Ahmed varient d’une année à une autre, marquant une tendance à la hausse ce qui explique que la CNEP-banque sidi Ahmed répond toujours à la demande de la clientèle.

Conclusion : les résultats obtenus de notre cas pratique permettent de constater que les crédits à taux bonifié 1% soit pour la construction rural, VSP et LSP, Sont les plus engagés par la CNEP-banque et les plus demandés par la clientèle.

- **La politique**

L'augmentation des engagements et la demandes des crédits immobilier et les résultats obtenus par la CNEP-Banque revient à sa volonté de participer à la résolution de la crise de logement veau par l'Algérie, a la politique laide de l'État et de bonification des taux d'intérêt, et en fin, aux différents politiques adoptés par la CNEP-Banque à savoir la diversification des crédits proposé et le délai de traitement de dossier.



# **Conclusion Générale**



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

L'Algérie a engagé des réformes qui sont mises en œuvre pour accélérer la mise en place de mécanismes efficaces permettant d'orienter et de régler la production et la gestion de l'habitat par la demande des ménages, dans le cadre de procédures ouvertes et équitables et en fonction de leur capacité contributive.

De plus à partir de la fin de 1999, l'Algérie a commencé à appliquer une nouvelle procédure qui est l'opération de crédit immobilier qui a été prise en charge financièrement par des nouvelles institutions financières surtout par la CNEP- banque.

Dans le but de sécuriser les banques dans leur mission d'octroi de prêts immobiliers, il a été créé certaines institutions dont la SGCI pour le partage du risque lié au crédit immobilier, la CNL pour la garantie de la solvabilité de la demande, la SATIM pour la détection des mauvais payeurs, le FGCMPPI pour la garantie dans le cadre de la vente sur plan, et la SRH pour le refinancement des prêts hypothécaires. Cependant, certaines de ces institutions ont l'effet escompté, mais malheureusement, la plupart de ces intervenants n'assurent pas leurs principales fonctions, on en cite la SATIM qui n'est pas opérationnelle autant que centrale des risques des ménages et la SGCI qui ne couvre pas le risque d'insolvabilité des emprunteurs, et la SRH qui ne fonctionne pas faute du non développement du marché financier en Algérie. Par conséquent, pour assurer une gestion efficace, il est nécessaire que tout intervenant assure pleinement son rôle.

A travers notre étude, nous constatons que la CNEP-Banque joue un rôle important et essentiel dans la vie des citoyens Algériens avec ses différents produits notamment les épargnants qui ont des avantages beaucoup plus que les non épargnants. Elle leur offre des moyens de financement qui leur permettent d'acquérir un bien immobilier dans une plus courte durée et donc la possibilité de satisfaire leurs besoins quel que soit le type de bien immobilier en prenant en considération leurs revenus et leurs âges qui jouent un rôle prépondérant dans l'octroi de crédit immobilier.

Par ailleurs nous constatons à travers notre travail, pour qu'un particulier qui sollicite un crédit immobilier à la CNEP-banque, il lui faut disposer un dossier complet et d'une garantie conséquente.

De nos jours, personne ne peut nier les efforts de l'Etat à améliorer le mode de vie de la population en réduisant le déficit de logements et éradiquant l'habitat précaire. Il a consacré aux différents programmes de réalisation de plus d'un million de logement pour la période quinquennal de 2005 à 2009 une enveloppe globale de près de 20 milliards de dollars. A ce titre, le parc immobilier qui passait de deux millions de logements en 1966 à cinq millions en 1998, il dépasse les sept millions de logements à ce programme, mais il a lancé en 2010 à 2014 un autre programme prévoyant près de trois millions de logements pour le parc national. Ce formidable effort de l'Etat mérite d'être souligné, car son incidence à terme sur la qualité du cadre de vie du citoyen est indéniable.

D'après notre analyse nous remarquons que actuellement, la CNEP-banque doivent s'impliquer davantage dans le financement du secteur de l'immobilier, mais il ne faut pas négliger l'effort colossal de l'Etat pour la solvabilité de milliers d'Algériens avec la bonification et l'aide de la caisse nationale de logement (CNL), le logement, est devenu de plus en plus accessible, dans pour garder sa place sur le marché puisqu'elle est en concurrence avec les autres banques qui ont l'accès de financer le secteur immobilier.

Les résultats obtenus de notre analyse montrent que le financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers au niveau de la CNEP-Banque se concentre principalement sur les crédits bonifiés 1% (la construction rural, VSP et LSP), qui revient au caractère rural qu'a connu la région

Nous constatons également à partir de notre cas pratique, que les stratégies des banques sont orientées vers la satisfaction de sa clientèle et la minimisation du risque qu'elles prennent, dans le respect des standards régionaux et des conventions internationales en vigueur grâce à aux différents moyens de gestion du risque.

En définitif, nous résumons que malgré la chute du prix pétrole et du gaz, le gouvernement algérien a promis de continuer à soutenir ses programmes sociaux particulièrement le logement puisque le marché immobilier algérien se caractérise par la demande de logement qui est toujours forte par rapport à l'offre, soit un déficit de 300 000 demandes/an en 2016, donc la règle de l'offre et de la demande finira par tirer le marché vers la hausse.



# **Références Bibliographiques**

 **Ouvrages**

1. JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009
2. Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire », 2007.
3. MARTIN, Hoesl, « immobilier et gestion de patrimoine »,
4. SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005,
5. Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012
6. Jean-Jacques, EORTUNAT, CHRISTEL, Jean.Varnet, « lexique pratique du financement de L'immobilier ». Paris, revu bancaire, édition, 2003, P74
7. Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », 2012 .
8. MANSOURI Mansour, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005
9. Guide MAHIOU Samira, « crédits immobiliers aux particuliers », 2011
10. Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012,
11. Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011
12. Manuel de MAHIOU Samira « le crédit immobilier aux particuliers » novembre 2012,
13. Repris du lien : [www.cnep-news](http://www.cnep-news). Consulté le : 20/05/2021, 21h.
14. [www. Algérie –focus.com](http://www.Algérie-focus.com)
15. Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les Modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».
16. Guide de MAHIOU Samira « crédit immobiliers » novembre 2012.
17. La décision réglementaire n°1302/2012 du 12/01/2012.
18. SMNG : Salaire National Minimum Garanti, il est fixé à 18000 DA à partir du 1/01/2012.
19. Le guide de MAHIOU Samira, « pratique de financement 2011 ».
20. Selon la décision réglementaire n°1371/2013 du 12/08/2013.
21. Décision réglementaire n°1289/2011 du 13 octobre 2011
22. Décision réglementaire n°1250/2010 du 06 juillet 2010.
23. BESSIS.J, « gestion des risque et gestion actif-passif des banques », édition DALLOS, paris, 1995, P35.
24. PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.
25. AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17
26. BOUAICHE S. et MERABET C., « Gestion des risques du crédit bancaire en Algérie

- », mémoire de master, option Monnaie, banque et environnement international, université de Bejaia, 2013.
27. COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002,
28. MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de BEJAIA 2009.
29. Guide de MAHIOU Samira, « le crédit immobilier aux particulier » mai 2011, P34.
30. MICHEL Mathieu., « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, 1995.
31. Guide de MAHIOU.S, « crédit immobilier aux particulier », mai 2011, p45.
32. Dans le langage courant la profession, le terme « caution » signifie également cautionnement, c'est-à-dire l'engagement pris
33. BESSIS J., « Gestion des risques et gestion actif-passif des banque », éditions Dalloz, Paris, 1995.P2

### **Autres documents**

34. Document intérieur de la CNEP-banque sidi Ahmed
35. Le texte réglementaire de 01/07/2016 concernant la nouvelle organisation de la CNEP-banque.

### **Sites Internet**

- 36..Disponible sur : [www.algeria.com/](http://www.algeria.com/).
- 37..Disponible sur : [www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20\(Fr\).pdf](http://www.unesco.org/new/.../pdf/Madani%20Safar%20Zitoun%20(Fr).pdf).
- 38.Disponible sur [http://www.cnepbanque.dz/fr/index\\_fr.php?page=historique&PHPSESSID=06f86aba7d29bfb92ba5fc\\_719210ff70](http://www.cnepbanque.dz/fr/index_fr.php?page=historique&PHPSESSID=06f86aba7d29bfb92ba5fc_719210ff70).
39. Disponible sur : <http://itblyon-obj2017.forumactif.org/t70-quels-sont-les-differents-types-de-risques-rencontres-par-les-banques>.



# **Annexes**

Annexe n° 06

Tableau n° 01 :La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2015

Types de crédit	Situation cumulative de l'année					Situation cumulative de l'année			
	Nbr de dossier	%	Montants engagés	%		Nbr de dossier	%	Montant engagés	%
<b>Catégorie : accession</b>					<b>Catégorie : loc-habitat</b>				
<u>Epargnant</u> : (A1)	2	0,84	740000	0,36	Epargnant (c1)	0	0	0	0
-crédit jeune	1	0,42	242000	0,12	Non épargnant (c2)	0	0	0	0
-CBEP	0	0	0	0					
-Achat terrain	0	0	0	0					
-achat d'un local	7	2,94	3839000	1,87					
-LSP/VSP					<b>TOTAL (c1+c2)</b>	0	0	0	0
<u>Non épargnant</u> : (A2)	2	0,84	3380000	1,64	<b>Catégorie : taux bonifie</b>				
-crédit jeune	1	0,42	953000	0,46	<u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>	0	0	0	0
-CBEP NEP	0	0	0	0	-VSP	60	25,21	61 714 000	30,01
-achat terrain NEP	0	0	0	0	-LSP	50	21,01	41 473 000	20,16
-achat d'un local (POLP)	14	5,88	8119000	3,95	-construction rurale				
-LSP/VSP					<b>Total (d1)</b>	110	46,22	103 187 000	50,17
					<u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>		0	0	0
<b>Total (A1+A2)</b>	27	11,34	17 273 000	8,4	-VSP	0	0	0	0
					-LSP	0	0	0	0
					-Construction rurale	0			
<b>Catégorie : construction</b>					<b>Total (d2)</b>	0	0	0	0
<u>Epargnant</u> : (B1)					<b>Total (d1+d2)</b>	110	46,22	103 187 000	50,17
-crédit jeune	3	1,26	8 341 000	4,06					
-PCI	8	3,36	9 455 000	4,59					
-aménagement local	0	0	0	0					
-aménagement logement	6	2,52	3 468 000	1,69					
<u>Non épargnant</u> : (B2)									
-crédit jeune	21	8,82	17 576 000	8,55					
-POC	54	22,69	39 707 000	19,30					
-amenag local	0	0	0	0					
-amenag logement	9	3,78	6 665 000	3,24					
<b>TOTAL (B1+B2)</b>	101	42,44	85 212 000	41,43	<b>TOTAL GENERAL</b>	238	100%	205 672 000	100%

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la CNEP-banque sidi Ahmed .

## Annexe n° 07

Tableau n° 02 : La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2016

Types de prêts	Situation cumulative de l'année				Types de prêts	Situation cumulative de l'année			
	Nbr de dossier	%	Montants engagés	%		Nbr de dossier	%	Montant engagés	%
<b>Catégorie : accession</b>					<b>Catégorie : loc-habitat</b>				
<u>Epargnant</u> : (A1)					Epargnant (c1)	0	0	0	0
-crédit jeune	0	0	0	0	Non épargnant (c2)	1	0,36	275 000	0,08
-CBEP	1	0,36	2 186 000	0,67					
-Achat terrain	0	0	0	0					
-achat d'un local	0	0	0	0					
-LSP/VSP	0	0	0	0	<b>TOTAL (c1+c2)</b>	<b>1</b>	<b>0,36</b>	<b>275 000</b>	<b>0,08</b>
<u>Non épargnants</u> : (A2)					<b>Catégorie : taux bonifie</b>				
-crédit jeune	1	0,36	2 082 000	0,64	<u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>				
-CBEP NEP	1	0,36	2 026 000	0,62	-PAP	1	0,36	4 100 000	1,25
-achat terrain NEP	0	0	0	0	-VSP	8	2,90	24 519 000	7,49
-achat d'un local (POLP)	0	0	0	0	-LSP	83	30,18	101 526 000	31,02
-LSP/VSP	0	0	0	0	-construction rurale	125	45,45	131 205 000	40,09
<b>Total (A1+A2)</b>	<b>3</b>	<b>1,09</b>	<b>6 294 000</b>	<b>1,92</b>	<b>Total (d1)</b>	<b>217</b>	<b>78,91</b>	<b>261 350 000</b>	<b>79,86</b>
<b>Catégorie : construction</b>					<u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>				
<u>Epargnant</u> : (B1)					-VSP	1	0,36	2 290 000	0,69
-crédit jeune	0	0	0	0	-LSP	0	0	0	0
-PCI	4	1,45	2 706 000	0,83	-Construction rurale	0	0	0	0
-aménagement local	0	0	0	0					
-aménagement logement	2	0,73	846 000	0,26	<b>Total (d2)</b>	<b>1</b>	<b>0,36</b>	<b>2 290 000</b>	<b>0,69</b>
<u>Non épargnant</u> : (B2)					<b>Total (d1+d2)</b>	<b>218</b>	<b>79,27</b>	<b>263 640 000</b>	<b>80,52</b>
-crédit jeune	11	4	15 926 000	4,87					
-POC	28	10,18	32 285 000	9,87					
-amenag local	0	0	0	0					
-amenag logement	6	2,18	4 104 000	1,25					
-extension surélévation nep	2	0,73	1 174 000	0,36					
<b>TOTAL (B1+B2)</b>	<b>53</b>	<b>19,27</b>	<b>57 041 000</b>	<b>17,43</b>	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>327 250 000</b>	<b>100%</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes partir des données de la CNEP-banque sidi Ahmed



## Annexe n°08

Tableau n° 03 : La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2017

Types de prêts	Situation cumulative de l'année				Types de prêts	Situation cumulative de l'année			
	Nbr de dossier	%	Montants engagés	%		Nbr de dossier	%	Montant engagés	%
<b>Catégorie : accession</b>					<b>Catégorie : loc-habitat</b>				
<u>Epargnant</u> : (A1)					Epargnant (c1)	0	0	0	0
-crédit jeune	0	0	0	0	Non épargnant (c2)	1	0,42	217 000	0,05
-CBEP	3	1,28	7 216 000	1,79					
-Achat terrain	0	0	0	0					
-achat d'un local	1	0,42	1 050 000	0,26					
-LSP/VSP	0	0	0	0					
<u>Non épargnants</u> : (A2)					<b>TOTAL (c1+c2)</b>	<b>1</b>	<b>0,42</b>	<b>217 000</b>	<b>0,05</b>
-crédit jeune	1	0,42	1 190 000	0,30					
-CBEP NEP	6	2,57	13 897 000	3,45	<b>Catégorie : taux bonifie</b>				
-achat terrain NEP	2	0,85	4 445 000	1,10	<u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>				
-achat d'un local (POLP)	3	1,28	3 440 000	0,85	-PAP	0	0	0	0
-LSP/VSP	2	0,85	4 658 000	1,16	-VSP	15	6,43	43 916 000	10,91
					-LSP	8	3,43	8 833 000	2,19
					-construction rurale	140	60,08	105 841 000	26,30
					<b>Total (d1)</b>	<b>163</b>	<b>69,95</b>	<b>158 590 000</b>	<b>39,41</b>
					<u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>				
					-VSP	1	0,42	2 747 000	0,68
					-LSP	0	0	0	0
					-Construction rurale	1	0,42	1 818 000	0,45
<b>Total (A1+A2)</b>	<b>18</b>	<b>7,72</b>	<b>35 896 000</b>	<b>8,92</b>	<b>Total (d2)</b>	<b>2</b>	<b>0,85</b>	<b>4 565 000</b>	<b>1,13</b>
					<b>Total (d1+d2)</b>	<b>165</b>	<b>70,81</b>	<b>163 155 000</b>	<b>40,54</b>
<b>Catégorie : construction</b>									
<u>Epargnant</u> : (B1)									
-crédit jeune	0	0	0	0					
-PCI	7	3,04	11 417 000	2,84					
-aménagement local	0	0	0	0					
-aménagement logement	0	0	0	0					
<u>Non épargnant</u> : (B2)									
-crédit jeune	11	4,72	12 809 000	3,18					
-POC	26	11,15	34 534 000	8,58					
-amenag local	0	0	0	0					
-amenaglogemen	5	2,14	4 328 000	1,08					
<b>TOTAL (B1+B2)</b>	<b>49</b>	<b>21,03</b>	<b>63 088 000</b>	<b>15,68</b>	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>233</b>	<b>100%</b>	<b>402 459 000</b>	<b>100%</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la CNEP-banque sidi Ahmed

## Annexe n°09

Tableau n° 4 : La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2018

Types de prêts	Situation cumulative de l'année				Types de prêts	Situation cumulative de l'année			
	Nbr de dossier	%	Montants engagés	%		Nbr de dossier	%	Montant engagés	%
<b>Catégorie : accession</b>					<b>Catégorie : loc-habitat</b>				
<u>Epargnant : (A1)</u>					Epargnant (c1)	0	0	0	0
-crédit jeune	0	0	0	0	Non épargnant (c2)	2	0,73	565 000	0,15
-CBEP	1	0,36	2 616 000	0,67					
-Achat terrain	1	0,36	4 500 000	1,17					
-achat d'un local	2	0,73	2 597 000	0,68					
-LSP/VSP	0	0	0	0	<b>TOTAL (c1+c2)</b>	<b>2</b>	<b>0,73</b>	<b>565 000</b>	<b>0,15</b>
<u>Non épargnants : (A2)</u>					<b>Catégorie : taux bonifie</b>				
-crédit jeune	2	0,73	7 173 000	1,87	<u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>				
-CBEP NEP	2	0,73	7 054 000	1,84	-PAP	0	0	0	0
-achat terrain NEP	2	0,73	4 930 000	1,28	-VSP	5	1,82	13 204 000	3,44
-achat d'un local (POLP)	3	1,09	2 303 000	0,60	-LSP	73	26,64	83 398 000	21,74
-LSP/VSP	0	0	0	0	-construction rurale	113	41,24	162 473 000	42,35
					<b>Total (d1)</b>	<b>191</b>	<b>69,71</b>	<b>259 075 000</b>	<b>67,53</b>
<b>Total (A1+A2)</b>	<b>13</b>	<b>4,74</b>	<b>31 133 000</b>	<b>8,11</b>	<u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>				
					-VSP	0	0	0	0
					-LSP	0	0	0	0
					-Construction rurale	3	1,09	5 212 000	1,36
					<b>Total (d2)</b>	<b>3</b>	<b>1,09</b>	<b>5 212 000</b>	<b>1,36</b>
<b>Catégorie : construction</b>					<b>Total (d1+d2)</b>	<b>194</b>	<b>70,80</b>	<b>264 287 000</b>	<b>68,88</b>
<u>Epargnant : (B1)</u>									
-crédit jeune	0	0	0	0					
-PCI	10	3,65	11 344 432	2,96					
-aménagement local	0	0	0	0					
-aménagement logement	2	0,73	767 000	0,20					
<u>Non épargnant : (B2)</u>									
-crédit jeune	6	2,19	9 297 000	2,42					
-POC	32	11,68	53 450 000	13,93					
-amenag local	1	0,36	990 000	0,26					
-amenaglogemen	14	5,11	11 833 000	3,08					
<b>TOTAL (B1+B2)</b>	<b>65</b>	<b>23,72</b>	<b>87 681 432</b>	<b>22,85</b>	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>274</b>	<b>100%</b>	<b>383 666 432</b>	<b>100%</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la CNEP-banque sidi Ahmed.

## Annexe n°10

Tableau n° 5 : La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2019

Types de prêts	Situation cumulative de l'année				Types de prêts	Situation cumulative de l'année			
	Nbr de dossier	%	Montants engagés	%		Nbr de dossier	%	Montant engagés	%
<b>Catégorie : accession</b>					<b>Catégorie : loc-habitat</b>				
<u>Epargnant</u> : (A1)					Epargnant (c1)	0	0	0	0
-crédit jeune	0	0	0	0	Non épargnant (c2)	12	4,63	4 787 000	0,83
-CBEP	0	0	0	0					
-Achat terrain	0	0	0	0					
-achat d'un local	3	1,15	4 947 000	0,86	TOTAL (c1+c2)	12	4,63	4 787 000	0,83
-LSP/VSP	1	0,38	980 000	0,17					
<u>Non épargnants</u> : (A2)					<b>Catégorie : taux bonifie</b>				
-crédit jeune	0	0	0	0	<u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>				
-CBEP NEP	5	1,93	21 946 000	3,84	-PAP	0	0	0	0
-achat terrain NEP	0	0	0	0	-VSP	61	23,55	271 788 000	47,62
-achat d'un local (POLP)	1	0,38	1 998 000	0,35	-LSP	27	10,42	28 904 000	5,06
-LSP/VSP	1	0,38	2 388 000	0,41	-construction rurale	76	29,34	103 690 000	18,17
					Total (d1)	164	63,32	404 382 000	70,86
					<u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>				
					-VSP	9	3,47	42 451 000	7,43
					-LSP	0	0	0	0
					-Construction rurale	0	0	0	0
Total (A1+A2)	11	4,24	32 259 000	5,65	Total (d2)	9	3,47	42 451 000	7,43
					Total (d1+d2)	173	66,79	446 833 000	78,30
<b>Catégorie : construction</b>									
<u>Epargnant</u> : (B1)									
-crédit jeune	2	0,77	2 686 035	0,47					
-PCI	12	4,63	13 280 659	2,32					
-aménagement local	0	0	0	0					
-aménagement logement	2	0,77	1 169 000	0,20					
<u>Non épargnant</u> : (B2)									
-crédit jeune	4	1,54	9 318 000	1,63					
-POC	38	14,67	54 873 000	9,61					
-amenag local	0	0	0	0					
-amenaglogemen	5	1,93	5 444 000	0,95					
TOTAL (B1+B2)	63	24,32	86 770 694	15,20	<b>TOTAL GENERAL</b>	259	100%	570 649 694	100%

Source : Elaboré par nous mêmes à partir des données de la CNEP-banque sidi Ahmed

## Annexe n° 1

Tableau n° 6 : La situation des crédits aux particuliers pour l'année 2020

Types de prêts	Situation cumulative de l'année				Types de prêts	Situation cumulative de l'année			
	Nbr de dossier	%	Montants engagés	%		Nbr de dossier	%	Montant engagés	%
<b>Catégorie : accession</b>					<b>Catégorie : loc-habitat</b>				
<u>Epargnant : (A1)</u>					Epargnant (c1)	0	0	0	0
-crédit jeune	0	0	0	0	Non épargnant (c2)	1	0,44	302 000	0,06
-CBEP	1	0,44	150 000	0,03					
-Achat terrain	0	0	0	0					
-achat d'un local	0	0	0	0					
-LSP/VSP	0	0	0	0					
<u>Non épargnants : (A2)</u>					<b>Catégorie : taux bonifie</b>				
-crédit jeune	1	0,44	5 500 000	1,03	<u>Taux bonifie 1% : (d1)</u>				
-CBEP NEP	1	0,44	9 750 000	1,83	-PAP	0	0	0	0
-achat terrain NEP	1	0,44	290 000	0,05	-VSP	49	21,68	218 985 000	41,09
-achat d'un local (POLP)	0	0	0	0	-LSP	36	15,92	26 072 000	4,89
-LSP/VSP	1	0,44	5 990 000	1,12	-construction rurale	80	35,39	102 137 000	19,17
					Total (d1)	165	73,01	347 194 000	65,15
					<u>Taux bonifie 3% : (d2)</u>				
					-VSP	5	2,21	25 221 000	4,73
					-LSP	5	2,21	6 179 000	1,16
					-Construction rurale	6	2,65	11 044 000	2,07
Total (A1+A2)	5	2,21	21 680 000	4,07	Total (d2)	16	7,07	42 444 000	7,96
					Total (d1+d2)	181	80,08	389 638 000	73,12
<b>Catégorie : construction</b>									
<u>Epargnant : (B1)</u>									
-crédit jeune	8	3,53	4 417 055	0,83					
-PCI	18	7,96	19 737 660	3,70					
-aménagement local	0	0	0	0					
-aménagement logement	0	0	1 090 000	0,20					
<u>Non épargnant : (B2)</u>									
-crédit jeune	6	2,65	8 619 000	1,62					
-POC	25	11,06	82 555 000	15,49					
-amenag local	0	0	0	0					
-amenaglogemen	0	0	4 866 000	0,91					
TOTAL (B1+B2)	39	17,25	121 284 715	22,76	<b>TOTAL GENERAL</b>	226	100%	532 904 715	100%

Source : Elaboré par nous-mêmes partir des données de la CNEP-banque sidi Ahmed

# Table des matières

dédicaces	
remerciement	
Liste des abréviations	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Listes des schémas	
Sommaire	
<b>Introduction Générale</b> .....	<b>01</b>
<b>Partie Théorique</b>	
<b>Chapitre I : les marchés immobiliers et l'évolution du secteur de l'habitat</b>	
<b>Section1 : la présentation du marché immobilier</b> .....	<b>03</b>
Introduction.....	03
1-le bien immobilier.....	03
1.1-Définition du bien immobilier.....	03
1.2-Caractéristique des biens immobiliers .....	03
1.2.1- La durabilité.....	03
1.2.2- L'immobilité .....	04
1.2.3-L'hétérogénéité.....	04
1.2.4-Autres caractéristiques.....	04
1.3-Typologie des biens immobiliers.....	04
1.3.1-L'immobilier résidentiel.....	05
1.3.2-L'immobilier professionnel.....	05
1.3.3-Autres types d'immobiliers.....	05
2-Marché immobilier en Algérie.....	06
2.1-Définition du marché immobilier .....	06
2.1.1-La demande.....	06
2.1.2-L'offre.....	06
2.2-Les intervenants sur le marché immobilier.....	07
2.2.1-Les intervenants temporaires.....	07
2.2.2-Les intervenants permanents.....	08
2.2.3-Autres.....	09
2.3-Segmentation du marché immobilier.....	10
2.3.1- Le marché primaire.....	10
2.3.2- Le marché secondaire.....	10
<b>Section 2 : L'évolution du marché immobilier en Algérie</b> .....	<b>11</b>
1-Le monopole de l'Etat.....	11
2-Les réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986). .....	11
2.1- La loi 86-07 du mars 1986 sur la promotion immobilière.....	12
2.2-La loi bancaire de 1986.....	12
2.3- La loi 90.10 relative à la monnaie et crédit.....	13
2.4- Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relative à l'activité immobilière .....	13
<b>Section 3 : Les sociétés chargées du financement de l'immobilier</b> .....	<b>14</b>
1-La caisse nationale de logement (CNL) .....	14
1.1-Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL) .....	44
1.2- Les missions et attributions de la CNL.....	14
1.3-Les intervenants du CNL.....	15

1.4-L'aide d'accèsion à la propriété (AAP) .....	15
1.5- La convention CNL-Banque.....	15
1- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)....	16
2.1-Présentation de la S.A.T.I.M.....	16
2.2- Les missions de la S.A.T.I.M.....	16
2.3- Les activités de la S.A.T.I.M.....	16
2.4- Création de la centrale des risques de ménages.....	17
2- La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) .....	17
3.1- Présentation de la SGCI.....	17
3.3- Les produits de SGCI.....	18
3.3.1- L'assurance individuelle.....	18
3.3.2- L'assurance portefeuille.....	19
3.4-avantages liées à l'interventions de la S.G.C.I.....	19
3.5- La convention S.G.C.I-Banque.....	19
3- Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (F.G.C.M.P.I)....	20
4.1- Présentation de la FGCMPI.....	20
4.2- La garantie du « F.G.C.M.P.I » .....	20
4.3- L'adhésion.....	21
4.4- L'acquéreur.....	21
4- La société de refinancement hypothécaire (SRH) .....	21
5.1- Présentation de la S.R.H.....	21
5.2-Les ressources de la S.R.H.....	21
5.3- Les missions de la S.R.H.....	22
5.4- Les conditions générales du refinancement par la S.R.H.....	22
5.5- La convention S.R.H-Banque.....	23
<b>Conclusion.....</b>	<b>24</b>

## **Chapitre II : Les crédits immobiliers aux particuliers**

Introduction.....	25
<b>Section1 : le crédit immobilier aux particuliers : types et caractéristique.....</b>	<b>25</b>
1- la présentation du crédit immobilier aux particuliers.....	25
2-Condition d'éligibilité.....	25
2.1-Dans le cas de la « Co-débitons » .....	26
2.2-Dans le cas de la caution.....	26
2.3-Dans le cas d'un épargnant.....	26
<b>Section 2 : types de crédits immobiliers.....</b>	<b>26</b>
1-Crédit à la construction .....	26
1.2-Crédit à l'accèsion .....	27
1.2.1- la vente sur plan (VSP) .....	27
1.2.2-Achat de terrain .....	28
1.2.3-Logement social aidé ou participatif.....	28
1.3-Autre types de crédits.....	29
1.3.1-crédit location habitation .....	29
1.3.2-Crédit location-vente .....	30
1.3.3-Le prêt jeune.....	30
1.3.4-les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état.....	30
2-Caractéristiques des crédits aux particuliers .....	31
2.1-Quotité de financement.....	31
2.2-la durée de prêt.....	33
2.2.1-le différé.....	33

2.3-La capacité de remboursement.....	34
2.3.1-Capacité de remboursement en cas d'une caution .....	35
2.3.2-Capacité de remboursement en cas d'une « Co-débiton » .....	35
2.4-Le taux d'intérêt.....	35
2.4.1-Le taux d'intérêt fixe.....	35
2.4.2-Le taux d'intérêt variable.....	36
2.4.3-Le taux d'intérêt préférentiel.....	36
2.4.4-Le taux d'intérêt bonifié.....	36
2.4.5-Le taux d'intérêt ordinaire.....	36
2.5-Les modalités de remboursement.....	36
2.5.1-Remboursement « in fine » .....	37
2.5.2-Remboursement « échelonné » .....	37
2.5.3-Remboursement par anticipation.....	37
<b>Section 3 : Montage d'un dossier de crédit.....</b>	<b>37</b>
1-Constitution du dossier.....	37
1.1-Le sous dossier administratif.....	37
1.2-Le sous-dossier technique.....	38
2- Traitement du dossier.....	40
2.1-Vérification du dossier.....	40
2.2-Consultation du fichier clientèle.....	41
2.3-Etablissement des fiches techniques.....	41
2.4-Elaboration des documents contractuels.....	42
2.5-Le frais du dossier.....	43
2.6-recueil de garantie.....	43
2.7-Mobilisation du crédit.....	44
3- Suivi du recouvrement .....	46
<b>Conclusion.....</b>	<b>47</b>

### **Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers**

Introductions .....	48
<b>Section1 : typologie des risques au crédit immobilier .....</b>	<b>48</b>
1. Le risque économique .....	48
1.1. Le risque de marché .....	48
1.2. Le risque de non remboursement .....	49
1.3. Le risque de taux .....	49
1.4. Le risque de change.....	49
1.5. Le risque de liquidité .....	49
1.6. Le risque de solvabilité .....	49
1.7. Le risque opérationnel .....	50
2. Les autres risques .....	50
2.1. Les risques techniques.....	50
2.2. Les risques administratifs.....	50
2.3. Les risques juridiques.....	50
 <b>Section2 : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers.....</b>	 <b>51</b>
1-La gestion préventive.....	51
1.1-Les règles prudentielles.....	51
1.2-les créances risques et leur système de provisionnement.....	52

1.2.1-Les créances courantes.....	52
1.2.2-Les créances classées.....	52
<b>Section3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires .....</b>	<b>53</b>
<b>1-Les suretés personnelles.....</b>	<b>53</b>
1.1-Le cautionnement.....	54
1.1.1-Définition.....	54
1.1.2-Les formes du cautionnement.....	54
1.1.3-Avantages de la caution pour la banque.....	55
1.1.4- Extinction du cautionnement.....	55
<b>2-Les suretés réelles.....</b>	<b>55</b>
2.1-L'hypothèque.....	55
2.2-Les différentes formes de l'hypothèque.....	56
2.2.1-Hypothèque légale.....	56
2.2.2-Hypothèque conventionnelle.....	56
2.2.3-Hypothèque judiciaire.....	56
2.3-Les prérogatives du créancier hypothécaire.....	56
2.3.1-Le droit de suite.....	56
2.3.2-Le droit de préférence.....	57
2.4- Extinction de l'hypothèque.....	57
<b>3-Les assurances .....</b>	<b>57</b>
3.1-Présentation des assurances.....	57
3.2- Les formes d'assurances.....	57
3.2.1- L'assurance décès et invalidité.....	57
3.2.2- L'assurance insolvabilité.....	58
3.2.3-L'assurance catastrophes naturelles.....	59
Conclusion.....	59

## Partie Pratique

### Chapitre IV : Intervention de la CNEP-banque en matière d'octrois des crédits immobiliers aux particuliers

Introduction.....	60
<b>Section1 : Présentation de la CNEP-Banque.....</b>	<b>60</b>
<b>1-Evolution de la CNEP.....</b>	<b>60</b>
1.1. Entre (1964-1970) .....	60
1.2. Entre (1971-1979) .....	61
1.3. Entre (1980-1996) .....	61
1.4. La période de 2000 à nos jours.....	61
2-L'agence CNEP-Banque213 sidi Ahmed.....	63
<b>Section 2 : La première étude du cas .....</b>	<b>65</b>
Instruction .....	65
1-Identification du demandeur et informations sur le crédit sollicité.....	65
2-Constitution du dossier.....	65
2-1 Un sous dossier administratif qui comporte .....	66
2-2 Un sous dossier technique .....	66
<b>Sections 3- La situation du financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP- Banque.....</b>	<b>73</b>
III-3-1-La situations des crédits immobiliers accordés aux particuliers la période 2015-2020..	73
III-3-1-1- Le traitement des crédits immobiliers pour 2015.....	73



III-3-1-2- Le traitement des crédits immobiliers pour 2016.....	74
III-3-1-3-Le traitement des crédits immobiliers pour 2017.....	76
III-3-1-4-Le traitement des crédits immobiliers pour 2018.....	77
III-3-1-5-Le traitement des crédits immobiliers pour 2019.....	78
III-3-1-6-Le traitement des crédits immobiliers pour 2020.....	79
III-3-2-L'analyse de la situation cumulative des crédits accordés aux particuliers la période 2015-2020.....	80
<b>Conclusion Générale</b> .....	<b>83</b>
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

## **Résumé**

L'habitat en Algérie a connu une évolution depuis l'indépendance jusqu'à nos jours. En effet, le secteur immobilier est situé en deux périodes le monopole de l'Etat et l'ouverture du marché aux privés. Durant la période monopoliste le financement de l'habitat est assuré par le gouvernement algérien, où le pays était face à un grand problème de logement en raison de l'insuffisance des moyens de prise en charge et la croissance démographique, ce qui a engendré la crise.

L'objectif de notre travail est de savoir comment la CNEP- banque contribué dans le financement de crédit immobilier aux particuliers, pour cela nous avons effectués un stage pratique au sein de la CNEP-Banque Sidi Ahmed ou nous avons vu la procédure suivie dans le traitement d'un dossier d'un crédit immobilier