



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALS ET
DES SCIENCES DE GESTION**

Département des sciences de gestions

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention

**Du diplôme de master en science de Gestion
Option : Comptabilité et Audit**

THEME

**Le financement bancaire de l'immobilier
en Algérie : cas de la CNEP-Banque agence
« 213 » Sidi Ahmed**



promotrice : Mme MEKHMOUKH

Réalisé par :

- 1- GUETTAF Yacine
- 2- MANSOURI Farouk

Session 2018

Remerciements

Nous tenons tout d'abord à remercier le bon Dieu de nous avoir donné la force et le courage d'accomplir ce projet.

Nous adressons nous sincères remerciements à la CNEP Banque de nous avoir parrainée

Nous tenons à remercier aussi Mme Mekhmoukh notre promotrice pour son attention de toute instant sur notre travail, pour ces conseils avisés et son écoute qui ont été prépondérants pour la bonne réussite de ce mémoire. Son énergie et sa confiance ont été des éléments moteurs pour nous, nous avons pris un grand plaisir à travailler avec elle.

Nos remerciements s'adressent également à Mme KHATRI Directrice de l'agence CNEP Banque Sidi Ahmed 213 et l'ensemble de son personnel (Mr Kerkour et Mme Mansouri) pour leur accueil bienveillant et leurs orientations, ainsi que le personnel de la Direction régional CNEP Banque de Bejaïa.

Enfin, nous adressons nos plus sincères remerciements à tous nos proches et amis qui nous ont toujours soutenue et encouragé au cours de la réalisation de ce mémoire.

Dédicace

Je dédie ce mémoire à :

Mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance ;

A mes frères : Lyes, Farid et mes sœurs, Sadrina et son époux Houcine, Sabrina et son époux Bilal avec qui j'ai passé les meilleurs moments de mon existence. ;

A toute ma grande famille de près et de loin.

A ceux qui ont contribué de prêt ou de loin dans notre travail : Nassim, et les banquiers Chabane et Abd Raouf.

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

Ainsi que à mon ami Farouk, et bien évidemment à tous mes amis ; CouCou, Farid, Walid, Nabil, Nounour.

Yacine

Dédicace

Je dédie ce mémoire à :

Mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance ;

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

A toute ma grande famille de près et de loin.

A ceux qui ont contribué de prêt ou de loin dans notre travail : Nassim, et les banquiers Chabane et Abd Raouf et mon oncle Aïd Abd Elhafid

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

Ainsi que à mon ami Yacine, et bien évidemment à tous mes amis.

Farouk

Liste des abréviations

- **APC** : Assemblée Populaire Communale ;
- **ADE** : L'Assurances des Emprunteurs ;
- **APP** : L'aide à l'accession à la propriété ;
- **BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural ;
- **BDL** : Banque de Développement Local ;
- **BNA** : Banque Nationale d'Algérie ;
- **BEA** : Banque extérieure d'Algérie ;
- **CARDIF EL DJAZAÏR** : Compagnie Assurance réassurance des investisseurs France ;
- **CNEP** : Caisse Nationale de l'Épargne et de Prévoyance ;
- **CNL** : Caisse Nationale du Logement ;
- **COS** : Coefficient d'Occupation du Sol ;
- **CPA** : Crédit Populaire d'Algérie ;
- **CNRA** : Conseil National de la révolution Algérienne ;
- **CBEP** : Cession de Biens Entre Particuliers (épargnant);
- **CAAT** : Compagnie Algérienne des Assurances des transports ;
- **CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance ;
- **CSDCA** : Caisse de la Solidarité des départements et communes d'Algérie ;
- **CCR** : Comité Crédit Réseau ;
- **CNAS** : Caisse National d'Assurances Sociales ;
- **CREM** : la Centrale des Risques des Entreprises et des Ménages ;
- **CCP** : Compte Courant Postal ;
- **DAB** : Banque Africaine de Développement ;
- **EPIC** : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial ;
- **EPE** : Entreprise Publique Economique ;
- **FLN** : Front de Libération Nationale ;
- **FGCMPI** : Le Font de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière ;
- **FNI** : Fond National d'Investissement ;

- **HT** : Hors Taxe ;
- **IAD** : d'Incapacité Absolue ou Définitive ;
- **LSP** : Logement social participatif ;
- **LPA** : Logement promotionnel Aidé ;
- **MDN** : Ministère de la Défense Nationale ;
- **PLU** : Plan Local d'Urbanisme ;
- **P&T** : Poste et Télécommunication ;
- **PIP** : Prêt immobilier promotionnel (achat d'un logement état fini auprès d'un promoteur) ;
- **PCI** : Prêt à la Construction Individuelle (épargnant) ;
- **POC** : Prêt Ordinaire à la Construction (non épargnant) ;
- **POCI** : Prêt Ordinaire Coopérative Immobilière ;
- **POCBEP** : Prêt Ordinaire Cession de Bien Entre Particuliers (non épargnant) ;
- **PPL** : Prêt Promotionnel Logement ;
- **POLP** : Prêt Ordinaire Logement Promotionnel (non épargnant) ;
- **RPV** : Ratio Prêt sur Valeur ;
- **SATIM** : Société d'Automatisation des Transactions interbancaires et de Monétique ;
- **SGCI** : Société de Garantie du Crédit Immobilier ;
- **SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire ;
- **SPA** : Société Par Actions ;
- **SAA** : Société Algérienne d'Assurance ;
- **SNMG** : Salaire National minimum Garanti ;
- **TVA** : Taxe sur la valeur Ajoutée ;
- **TTC** : Tout Taxes Comprises ;
- **VSP** : Vente sur Plans ;
- **VEFA** : Vente en l'Etat Future d'Achèvement ;
- **VT** : Valeur Tabulaire.

Sommaire

Introduction général.....	1
Chapitre 1 : le marché de l'immobilier en Algérie.....	4
Introduction.....	Error! Bookmark not defined.
Section 1: Généralités sur le marché de l'immobilier.....	Error! Bookmark not defined.
Section 2: Evolution du marché immobilier en Algérie.....	12
Conclusion.....	26
Chapitre 2 : les crédits immobiliers en Algérie.....	27
Introduction.....	27
Section 1 : notions de bases relative à la banque et au crédit et le crédit immobilier en Algérie.....	27
Section 2 : les risques et garanties liés aux crédits immobiliers.....	44
Conclusion.....	55
Chapitre 3 : l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers.....	56
Introduction.....	56
Section 1: présentation de la CNEP-Banque :.....	56
Section 2: L'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers (cession entre particuliers et construction rurale au taux bonifié de 1%).....	68
Conclusion.....	90
Conclusion générale.....	91

Introduction générale

Le secteur de l'habitat représente un élément fondamental dans la croissance économique d'un pays. Il constitue la forme la plus importante de l'investissement des particuliers et des entreprises.

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

D'après **Robert Leroux**, le logement répond à trois fonctions : « la protection de l'individu contre le grand vent, la pluie, la neige, le grand soleil, la protection contre les agresseurs tels que les mandrins et la protection de l'intimité contre les indiscrets »¹.

Il constitue de nos jours un besoin vital pour chaque individu, il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques, et il reste un élément primordial pour une relance de l'activité économique d'une nation.

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur stratégique pour l'état, car en cas d'insatisfaction de ce besoin, les signes de mauvaise vie apparaissent, ce qui constitue un élément ralentisseur de l'activité économique, à l'inverse, lorsqu'il est satisfait, il peut s'avérer comme étant un excellent stimulant pour la croissance économique et le développement des autres secteurs.

En Algérie, pendant longtemps, le secteur de l'habitat a été objet du monopole étatique, puisque le logement était considéré comme un problème social, ainsi la CNEP-Banque était la seule institution financière qui offrait des crédits hypothécaires aux détenteurs de comptes d'épargne. Mais ce monopole alourdi par la croissance démographique, n'a pas eu les effets escomptés. C'est pourquoi il fallait impérativement introduire de nouvelles réformes au sein du système de financement de l'habitat.

Ces réformes s'instauraient simultanément avec un désengagement de l'état, visaient essentiellement, d'une part d'élargir le champ des intervenants et l'émergence des autres

¹ R.LEROUX : « Ecologie Humaine-Science de l'habitat », Ed Eyrolles, 1963, p.25.

Banques dans les opérations de crédits immobiliers ; d'autre part, mettre en place un certain nombre d'institutions financières spécialisées, destinées à faciliter l'accès au logement, notamment :

- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) ;
- la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (S.G.C.I) ;
- le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (F.G.C.M.P.I) ;
- la Société d'Autofinancement des Transactions Interbancaires et de la Monétique (S.A.T.I.M).

L'Etat passe ainsi du statut d'offreur unique à celui de simple régulateur du secteur.

Toutefois, malgré toutes ces mesures prises par l'Etat, le secteur du logement ne peut faire face à la très forte demande, car à l'exception de la CNEP-Banque, les autres banques commerciales qui se devaient de participer pleinement au développement du marché du logement se sont montrées très réticentes quant à l'octroi de crédits immobiliers. Une attitude qui peut s'expliquer par une mauvaise maîtrise de ce type de crédits et les multiples risques auxquels les banques ne s'étaient pas accoutumées.

Afin de développer le crédit immobilier en Algérie, les banques doivent tout d'abord le maîtriser .L'objectif de notre travail est de faire ressortir le poids de la CNEP-Banque dans le financement de l'immobilier.

Le présent travail traite de la problématique du financement bancaire des logements destinés aux particuliers par la CNEP-Banque

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

- Quelle est la situation du marché de l'immobilier en Algérie ?
- Quel est le nouveau dispositif de financement du logement et quel est le rôle que joue chaque intervenant dans ce dispositif ?
- Quels sont les différents types de crédits immobiliers que la CNEP-Banque octroie ?
- Quels sont les risques liés aux crédits immobiliers et leurs garanties ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous proposons **les hypothèses** suivantes qui sont à infirmer ou confirmer:

La première hypothèse : Une gamme diversifiée de crédits immobiliers aux particuliers est proposée par la CNEP-Banque afin de faire face aux besoins exprimés par la clientèle.

La deuxième hypothèse : pendant l'octroi des crédits la CNEP-Banque rencontre plusieurs risques liés à ses derniers.

Pour parvenir a notre objectif, nous allons opter pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse : une recherche bibliographique et documentaire (ouvrages, mémoires en lignes, thèses...), et l'accomplissement d'un stage pratique d'un mois au niveau de la CNEP- Banque agence 213 Sidi Ahmed.

Afin de réaliser cette étude, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- **Le premier chapitre « le marché de l'immobilier en Algérie »** qui traitera des généralités sur le marché de l'immobilier et l'évolution de son financement en Algérie.
- **Le deuxième chapitre « les crédits immobiliers cas de la CNEP-Banque»** qui abordera quelques notions de bases concernant la banque et le crédit ainsi que sa typologie en générale, par la suite le crédit immobilier en Algérie et sa typologie par rapport aux particuliers, les prêts a taux d'intérêts particuliers, les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers et enfin les risques liés aux crédits immobiliers et leurs garanties.
- **le troisième chapitre** qui sera consacré à l'étude comparative menée qui illustre : crédit immobilier accordé par la CNEP-Banque aux particuliers (cession entre particuliers) et construction d'un logement rural aux taux bonifié de 1%.

Introduction

L'immobilier, dans son importance en tant que bien, est considéré comme un marché, qui est soumis à la règle de l'offre et la demande.

Comme n'importe quel marché, l'immobilier a été touché par une multitude de réformes et de transformation afin d'arriver à son image actuelle ; donc afin de pouvoir montrer l'importance de ce marché et son influence sur les particulier ainsi que sur l'économie, nous allons essayer en ce qui suit dans deux sections de définir ce marché et élaborer un historique englobant les réformes qu'il a subit.

Section 1: Généralités sur le marché de l'immobilier

Pour notre travail, nous abordons dans une première section de ce chapitre les généralités sur le marche de l'immobilier d'où nous présenterons ce que signifie un bien immobilier Et qu'est-ce qu'un marché immobilier ?

Dans une seconde section nous présenterons l'évolution du marché de L'immobilier avant et après l'Independence, et le nouveau dispositif de financement du logement.

1.1 . Le bien immobilier**1.1.1. Définition du bien immobilier**

Un bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maisons, appartements, terrains, immeubles, bâtiments à usage artisanal, commercial ...etc.) d'après la loi il existe trois types de biens immobiliers avec les immeubles par nature (les terrains et les bâtiments ancrés au sol), par destination (meubles scellés en plâtre ou à chaux ou à ciment, ou, lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés) et par l'objet auxquels ils s'appliquent (l'usufruit des choses immobilières ainsi que les servitudes ou les services fonciers)¹.

1.1.2. Caractéristiques du bien immobilier

Un bien immobilier a des caractéristiques bien précises qui sont : la durabilité, l'immobilité, hétérogénéité et leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel :

¹ www.Mataf.net consulté le 02/01/2018.

1.1.2.1. Un bien immobilier est un bien durable

Le bien immobilier est un bien physique présentant une très longue durée de vie économique et cette durabilité implique plusieurs aboutissement à savoir :

- ✓ un cout Très élevé ;
- ✓ son financement se fait à long terme et aussi la difficulté d'adapter **le parc**² à la demande.

1.1.2.2. Un bien immobilier est un bien immobile

Un bien immobile est un bien localisé qui ne peut pas être déplacé (terrain,maison) c'est-à-dire l'ensemble du cadre bati et du support foncier.

L'immobilité d'un bien immobilier diminue la fluidité de l'offre et de la demande par rapport aux autres biens.

1.1.2.3. Un bien immobilier est un bien hétérogène

« Chaque bien est différent, l'offre d'un bien donne est un offre de monopole. Face à cette offre se présente une demande concurrentielle, qui peut se porter sur un autre bien. Les biens donc sont substituables. On se réfère alors à un modèle de concurrence monopolistique. Les prix des biens sont tous différents et sont déterminés par un mécanisme d'enchères, c'est-à-dire par une allocation du bien au plus offrant. C'est la demande qui fait le prix »³.

1.1.2.4. Un bien immobilier est un actif réel

La société a besoin de bureaux, de logement et d'aliments, Que l'économie se porte bien ou non.

Le logement est un élément essentiel du patrimoine des ménages. C'est aussi Un élément déterminant dans la constitution et la croissance de leurs patrimoines. C'est un investissement durable.

1.1.3. Typologie des biens immobiliers

Les biens immobiliers étant hétérogènes peuvent être classés selon leur type et leur localisation, nous distinguons alors :

² **Le parc** : c'est le parc immobilier.

³ D.Cornuel, « Economie immobilière et des politiques du logement », Bibliothèque nationale, Paris, mai, 2013,p.58.

1.1.3.1. L'immobilier résidentiel

Sont considéré comme biens résidentiels les immeubles dans le quels les individus choisissent de vivre tout ou partie de leurs vie :

a) Le logement

c'est un bien destiné à l'habitation des ménages tels que les appartements, les villas et les constructions individuelles.

b) Les résidences avec service

Ce sont des biens auxquels sont annexés des services supplémentaires tels que les petits déjeunés, la blanchisserie...etc. ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise **comme** les maisons de retraite pour les personnes âgées, les cités universitaires pour les étudiants.

c) Les résidences de tourisme

Ce sont des établissements commerciaux d'hébergement, constitués d'un ensemble de chambres ou d'appartements meublés de différents services comme l'accueil, la réception, le ménage ; tels que les hôtels ou autres auberges ou sont proposées des formules d'hébergement touristiques particulières.

1.1.3.2. L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel, on y trouve essentiellement :

a) L'immobilier de bureaux

Cet immobilier abrite les activités administratives et de direction sans aucune manipulation de marchandises ou de transactions commerciales.

b) L'immobilier commercial

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

c) L'immobilier industriel

Ce sont des immeubles qui abritent des activités industrielles de fabrication ou de stockage tels que les usines.

1.1.3.3. Autres types de biens immobiliers

Il y a d'autres types de biens immobiliers qui ne figurent pas dans les classifications précédentes. Il s'agit par exemple de l'immobilier de loisir (musées, parc d'attraction) ; biens détenus par l'Etat (casernes, prisons) ; les mosquées, les écoles, les hôpitaux, l'immobilier agricole.

1.2. Le marché de l'immobilier

Pour mieux comprendre ce concept, il est important de faire une présentation des éléments suivants : la définition du marché de l'immobilier, ses intervenants, sa segmentation et sa composante.

1.2.1. Définition du marché de l'immobilier

C'est le lieu de confrontation de l'offre et de la demande de bien immobilier. Donc c'est le marché dans lequel s'effectuent les transactions d'achat et de vente ou de location de bien immobilier.

La demande dépend essentiellement de plusieurs facteurs tels que :

- La démographie ;
- Les revenus ;
- Les taux d'intérêt ;
- La fiscalité.

Quant à l'offre, elle évolue en fonction de

- L'abondance ou la rareté des terrains ;
- Des moyens financiers ;
- De la capacité de remboursement.

1.2.2. Les intervenants dans le marché de l'immobilier

Il existe deux type d'intervenats, a savoir :

1. Les intervenants temporaires**a) Le maitre d'ouvrage**

Le maitre d'ouvrage est 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 le droit de construire⁴

b) Le maitre d'œuvre

Le maitre d'œuvre est toute personne physique ou morale ayant la qualification et les compétences nécessaires, désignée par le maitre de l'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux objets d'un marché, il peut être un architecte ou un bureau d'étude⁵.

c) Le promoteur immobilier

Le promoteur immobilier est considérée comme promoteur immobilier toute personne physique ou morale, dument agréée, qui exerce l'activité de promotion immobilière. L'activité de promoteur constitue une profession réglementée dont l'exercice est exclusif de toute autre activité rémunérée⁶

L'exercice de cette profession est soumis à :

- L'obtention préalable d'un agrément ;
- L'inscription au registre de commerce ;
- L'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers.

d) L'entrepreneur

L'entrepreneur est une personne physique ou morale inscrite au registre de commerce au titre de l'activité de travaux de bâtiments en qualité d'artisan ou d'entreprise disposant d'une qualification professionnelle⁷

2. Les intervenants permanents**a. Assemblée populaire communale (APC)**

Le rôle de cette assemblée consiste à émettre les permis de construction, des certificats de conformités et les certificats d'urbanismes...etc.

⁴ La Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière (de journal officiel de la république Algérienne n° 14).

⁵ La Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

⁶ Le Décret exécutif n° 12-84 du 20/02/2012 fixant les modalités d'octroi de l'agrément pour l'exercice de la fonction de promoteur immobilier ainsi que les modalités de la tenue du tableau national des promoteurs immobiliers.

⁷ La Loi n° 11-04 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

b. L'arpenteur géomètre

Le rôle de cet intervenant consiste à préparer un document officiel fournissant les coordonnées exactes du terrain.

c. Le bureau de conservation foncière

Son rôle est de faire déterminer et de faire connaître par les moyens de publicité foncière, les droits de propriétés et autres droits réels sur l'immobilier.

d. L'expert immobilier

Son rôle consiste à l'élaboration d'un rapport établissant une juste valeur vénale pour fin de financement. Il est tenu d'informer le prêteur de toutes anomalies ou autres pouvant affecter la valeur de la garantie.

e. Le notaire

Est considéré comme auxiliaire de la justice, son rôle consiste à

- Rédiger l'acte de vente, la promesse de vente, l'acte d'hypothèque ;
- Faire signer les parties contractantes ;
- Examiner les titres ;
- Enregistrer les garanties conformément aux conditions exigées par le prêteur (la banque) ;
- Fournir un rapport final attestant le rang exigé pour l'hypothèque.

1.2.3. La segmentation du marché de l'immobilier**1.2.3.1. Le marché primaire**

Le marché primaire est le lieu de rencontre, lors des émissions d'actifs financiers, des acheteurs et des vendeurs qui se retrouvent soit directement soit par le biais d'intermédiaires. Le marché primaire est également appelé marché du neuf, lorsqu'il s'agit d'actions, les principales techniques utilisées sur le marché primaire sont les offres publiques de vente⁸.

1.2.3.2. Le marché secondaire

C'est le marché sur lequel sont proposés à la session ou la location de logement appartenant à des particuliers, qu'il soit neuf ou ancien. Les intervenants sur ce marché sont

⁸ www.Mataf.net, consulté le 19/05/2018.

essentiellement les particuliers et les agences de placement immobilier. Ce marché se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilise ancien⁹.

1.2.4. La composante du marché de l'immobilier

Les composantes du marché de l'immobilier sont les offres (les logements neufs ou anciens proposés par les vendeurs) et les demandes (logements neufs ou anciens que souhaitent acquérir les acheteurs), donc le marché de l'immobilier est le résultat de ses composantes. Ce sont également l'ensemble des règles juridiques par lesquelles transactions peuvent s'opérer.

La demande dépend essentiellement de la croissance démographique, du niveau des revenus, du taux d'intérêt et de la fiscalité... etc.

Par contre, l'offre dépend : la disponibilité des terrains, le financement des projets de constructions et la capacité de production.

Pour une meilleure explication de fonctionnement du marché de l'immobilier, nous avons jugé utile de procéder à une étude de ses deux composantes qui dépendent de plusieurs facteurs :

1.2.4.1. Les déterminants de la demande

➤ Le facteur démographique

Les besoins sociaux d'une nation (logements, locaux, infrastructures...) sont déterminés par l'analyse de l'évolution démographique et sa répartition géographique. Ces derniers permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs.

Il ya une relation directe entre la croissance démographique et la demande de logement c'est a-dire : si le nombre de population augmente, la demande augmente.

➤ Le niveau des revenus

Les prix des logements et la variation du pouvoir d'achat sont les principaux déterminants de la demande, car le niveau des revenus des ménages à un impact direct sur le coût de financement des logements et aussi un niveau assez élevé offre plus de possibilité

⁹ R.FERREANIER & V.KOEN ,« Marché de capitaux et techniques financières », Edition, ECONOMICA, 2008, p22.

d'acquisition d'un logement, c'est-à-dire ; un ménage doit avoir les moyens financiers nécessaires pour l'acquisition d'un logement.

Le ratio entre le prix du logement et le revenu disponible, appelé dans la littérature « capacité d'achat brute », ce dernier est utilisé pour estimer l'accessibilité du logement.

➤ **Le taux d'intérêt**

Étant donné que dans la plupart des cas, un emprunt est conclu pour financer l'achat d'un logement, cette variable renvoie plus spécifiquement à la charge de remboursement d'un emprunt, c'est-à-dire dans le cas d'une baisse des taux d'intérêts, encouragera les ménages à recourir au financement bancaire, par contre une hausse des taux d'intérêts, le coût du recouvrement bancaire devient lourd à supporter par les ménages. Donc le taux d'intérêt est un facteur important dans l'octroi d'un crédit bancaire pour l'acquisition d'un logement.

1.2.4.2. Les déterminants de l'offre

Nous citons trois facteurs principaux : Le coefficient d'occupation du sol, le foncier urbain, la technologie et le financement des projets de production du logement.

➤ **Le coefficient d'occupation du sol (COS)**

Pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilière et éviter l'anarchie. Le coefficient d'occupation du sol (COS) détermine la densité pour chaque type de construction. Il est fixé par le Plan Local d'Urbanisme (PLU).

Le code de l'urbanisme instaure un « bonus de constructibilité »¹⁰ de 30% pour les bâtiments faisant preuve d'exemplarité écologique, ou environnementale, ou étant à énergie positive.

Un dépassement du (COS) et du volume constructible peuvent être autorisés par le conseil municipal, notamment pour

- Les logements locatifs sociaux ;
- Les bâtiments à haute performance énergétique ;
- Les bâtiments à usage d'habitation.

¹⁰ L'article L151-28 du code de l'urbanisme, complété par le décret n° 2016-856 du 28 juin 2016.

➤ **Le foncier urbain** : le processus d'urbanisation ne peut se concevoir sans son support, le foncier, car il ne peut avoir d'urbanisation sans les terrains d'assiette.

La disponibilité des terrains urbains est un facteur déterminant de l'offre du logement, car l'accès facile aux terrains pour la construction permet la réalisation rapide des projets d'habitations. « En Algérie, le foncier n'as pas été un simple support à l'urbanisation, il a été le catalyseur d'un processus urbanistique effréné devenant au fil du temps, un but et non un moyen et donnant des naissances à des comportements peu conscients des dégradations des terres... »¹¹.

➤ **La technologie et le financement des projets de production du logement**

La production du logement nécessite des fonds pour la réalisation. A cet effet, la production varie selon les moyens financiers engagés et les nouvelles technologies utilisés (machines, outillages ...etc.), qui permettent la réalisation rapide et facile des projets (constructions des logements...etc.).

Donc les ressources financières et les technologies consacrées représentent un facteur déterminant de l'offre.

Section 2: Evolution du marché immobilier en Algérie

Dés l'indépendance, le marché de l'immobilier a connu une intervention monopolistiques de l'état puisqu'il s'agit d'un instrument de relance de l'économie. Comme on dit « quand le logement va, tout va ».L'état a pour objet de réaliser un équilibre entre la demande et l'offre en ce qui concerne le logement.

Dans cette section nous présenterons un aperçu historique sur l'évolution du marché immobilier Algérien ainsi que les réformes engagés dans le financement du logement, et le nouveau dispositif de ce dernier.

2.1. Historique du financement de l'immobilier en Algérie

A. Les deux périodes principales

Le financement de l'immobilier en Algérie a connu un développement a travers le temps.

¹¹ D'après une publication du conseil national économique et social(CNES), novembre, 2004.

L'évolution de ce marché a été marquée par deux étapes¹²:

1) De 1967 à 1986 :

Pendant cette période l'état possédait le monopole sur le marché de l'immobilier. Le secteur bancaire était constitué de trois catégories :

- Le trésor public
- Les institutions financières bancaires : composé de la banque d'Algérie et autres cinq (5) banques primaires qui avaient le statut de banques de dépôts qui sont :
 - Banque nationale d'Algérie (BNA) ;
 - Banque extérieure d'Algérie (BEA) ;
 - Crédit populaire d'Algérie (CPA) ;
 - Banque agricole et de développement rural (BADR) ;
 - Banque de développement local (BDL) ;
- Les institutions financières non bancaires : ce sont des établissements financiers qui ne reçoivent pas de dépôts du public et n'octroient pas directement des crédits. Qui sont :
 - La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) ;
 - La banque africaine de développement (BAD) ;
 - Les compagnies d'assurances.

2) De 1986 à nos jours

C'est le temps de l'ouverture du marché de l'immobilier au secteur privé et aux banques avec l'intervention limitée de l'Etat à fin d'aider les ménages à faibles revenus.

B. Evénements bancaires et grandes dates

1) La période avant 1962

Contrairement aux plusieurs autres pays où l'immobilier constitue une préoccupation de l'état, la construction et l'habitat en Algérie étaient abandonnés jusqu'à 1954 où les autorités coloniales commencent à s'intéresser à ce secteur en tant qu'un moyen psychologique et

¹² D'après un rapport du ministère de la planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat.

politique afin d'affaiblir la politique du FLN. tout en essayant par le billet du plan de Constantine qui était en réalité un plan de développement économique et social mis à l'action dans la période 1959-1963, mise à part de ses objectifs visant l'éducation, la création d'emploi...etc, ce plan visait la construction de 200 000 logements hébergeant un million de personnes .

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

- La mise en place d'un système d'emprunt à la construction en 1953 et la création de la compagnie immobilière Algérienne pour la résorption des bidonvilles ;
- Le programme de « la cité d'urgence »en 1954 qui porte sur la construction de logement simple et économique pour la population intégrée ;
- Le programme de « logement économique »dont l'objectif était de généraliser l'expérience des « logements millions »
- Le programme de construction de Jacques Chevalier (1953-1958) dont le but était de procurer à tout un logement social de qualité.

2) Les premières années après l'indépendance

Parmi les problèmes que l'indépendance a fait surgir c'est la question de l'habitat qui est à une certaine mesure apparaissait sensiblement moins contraignantes par rapport aux autres problèmes (emplois, santé, scolarisation...etc.), afin de pouvoir faire face à ces problème; le Conseil National de la Révolution Algérien (CNRA) a adopté en juin 1962 le programme de tripoli qui lui a aussi abordé et à long terme le programme de la construction de l'état algérienne ainsi que les mesures à prendre.

En ce que concerne l'habitat durant la période 1962-1963, les bidonvilles ont été désertés au profit des logements laissés vacants après le départ précipité des Français ce qui fait que pour une certaine période le problème de l'habitat a été résolu. Par ailleurs, il a été envisagé la mise en place d'un plan économique qui favorise le secteur de logement et vise à renouveler le parc de l'immobilier en remplaçant les habitations détruites par la guerre et éliminer l'habitat précaire.

Dans ce cadre une commission interministérielle de l'habitat a été en 1965 dont la présidence été assurée par le ministre des travaux publics et de construction. Cette commission à pour but de l'achèvement des chantiers abandonnés suite au départ des français et qui représente environ de 7800 logements urbains et ruraux.

3) L'année 1966

L'année du premier recensement général de la population Algérienne, le parc immobilier se caractérisait comme suit : sur deux million de logements, la moitié ne disposait pas d'installations sanitaires essentielles et les trois quarts n'avaient ni eau, ni gaz, ni électricité. L'état a donc jugé essentiel de se pencher sur les besoins les plus pressants de la population.

4) 1970-1973 le premier plan quadriennal

Durant cette période les secteurs de l'éducation et de l'industrie ont pris une priorité dans la politique de développement de l'état en engageant tout les moyens matériels et humains dans ces secteur, de ce fait le secteur de l'habitat s'est trouvé marginalisé ; cependant c'est dans cette période que la chance de se développer s'était présentée devant les bureaux d'études et architecture nationaux et les entreprises locales de constructions .

Une nouvelle tache a été confiée à la CNEP Banque dont la mission jusqu'à 1971 était limitée au collectes des dépôts de ménages; il s'agit du financement du logement social ;

5) 1974-1977 Le deuxième plan quadriennal

C'est dans cette période que le besoin de l'habitat à commencé à se faire sentir a cause de la croissance de la population et la concentration de l'Etat sur le secteur productif ; le secteur de l'habitat qui n'as pas fait encore l'objet d'un intérêt particulier dans cette époque était financer a hauteur de 75% par le trésor public et a 25% par la CNEP.

6) 1980-1984 le premier plan quinquennal

A cause du besoin senti durant la période précédente ; l'état à décidé de s'occuper du secteur de l'immobilier en affectant une enveloppe de 60 milliards de DA afin de réaliser un programme de 700 000 logements dont seulement 458 000 ont été réalisés .Ce plan avait pour objectif de livrer des logements le plus rapidement possible, et superviser le développement des agglomérations sans pour autant toucher la terre agricole.

En 1980, la CNEP pouvait octroyer les crédits aux particuliers pour le financement de la construction du logement et l'habitat promotionnel suivant le décret n° 580-213 du 13 septembre 1980 cependant ces crédits ont été destinés exclusivement aux épargnants de la CNEP.

7) 1985-1989 le second plan quinquennal

À cette période l'état avait une seule et une unique préoccupation, il s'agit de baisser la demande sur le logement et ce en se concentrant sur l'achèvement des travaux en cours de réalisation. Ce plan visait une meilleure organisation de la construction d'où le lancement d'un programme de 674 000 logements.

8) A partir de 1986

Les politiques menées par l'état ont fait l'objet d'un échec total suite à la défaillance budgétaire, d'où un départ d'une nouvelle politique.

La loi bancaire de cette année-là a permis de concevoir un nouveau dispositif de financement du logement qui ne cesse de se concrétiser avec l'instauration de nouvelles institutions.

9) L'année 1990

L'état a totalement désengagé du financement du logement, donc c'est la CNEP qui l'a pris en charge provisoirement pendant une année, cependant l'état se devait d'aider les catégories sociales les plus défavorisées ; c'est ainsi que fut créée la Caisse Nationale du Logement (CNL) en 1991.

10) A partir de 1996

En raison de l'épuisement des liquidités de la CNEP, le financement du logement social à été finalement remis à la charge du trésor public.

11) Programme quinquennal 2005-2009

Dans le cadre du plan de soutien à la relance économique à travers ces deux parties et les budgets qu'ils lui sont alloués, l'habitat devrait normalement atténuer d'une manière sensible la crise qu'il a toujours vécue depuis l'indépendance de l'Algérie. L'Etat à mis en disposition de moyens financiers, humains et matériels indispensable pour concrétiser les objectifs qu'il s'est assignés, surtout la réalisation du projet d'un million du logement.

2.2. Les réformes engagées dans le financement du logement

Pour améliorer la situation de l'habitat en Algérie, et lutter contre la crise du logement qui a pris des dimensions incontrôlables depuis l'indépendance, l'Etat entreprend certaines actions, et cela par l'application des lois suivantes :

2.2.1. La loi sur la promotion immobilière n° 86-07 du 04 mars 1986

Cette loi vise à agrandir le champ d'intervention au financement du logement aux différentes institutions et banques, ainsi de réduire le poids qui pesait sur l'Etat. Elle consiste en la construction d'immeubles à usage principal d'habitation. Elle est pour objectif :

- Faire participer le citoyen dans le financement de son logement par la mobilisation de son épargne (apport personnel) ;
- Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction des logements promotionnels afin de répondre a une demande sans cesse croissante ;
- Insérer le logement dans le financement bancaire de l'économie ;

Suite a cette loi, certains opérations étaient un vrai succès avec l'intervention directe des banques en finançant un nombre important de projets, concernant le marché du logement, tandis que d'autres ont rencontré plusieurs obstacles à cause de manque d'expérience des promoteurs immobiliers surtout en matière de gestion

des projets :

- L'absence des actes de propriété chez les promoteurs, ce qui a poussé les banques à accorder des crédits risqués non couverts par des garanties réelles.
- La transformation des crédits à moyen terme en crédits à long terme, car le glissement dans les plannings de réalisation avait des durées de remboursement plus longues.
- L'accès au foncier doit transiter par l'APC.
- Le promoteur immobilier a été assimilé à un simple souscripteur régi par le code civil.
- L'objet de la promotion immobilière est limité seulement aux logements destinés à la vente.
- Les modalités de financement contraignantes (la limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et l'utilisation des apports réservataires était interdite).
- L'octroi des crédits additionnels dus aux prix très élevés dépassant même les prix prévisionnels de deux fois ou plus. Ces prix élevés ont été parfois à l'origine de mévente du logement.

Ces manquements et limites sont des signes de l'insuffisance ou bien l'échec de cette loi, ce qui a conduit les pouvoirs publics à modifier ce texte quelque année plus tard.

2.2.2. La loi bancaire 1986

Le 19 aout 1986 que cette loi a été promulguée, dont l'intérêt est de définir un nouveau cadre institutionnel et fonctionnel de l'activité bancaire, elle est élaboré dans un contexte caractérisé par :

- La gestion de l'économie, qui demeure planifiée centralement et la mise en œuvre de deuxième plan quadriennal.
- La crise financière et économique aiguë, apparue à la suite de la chute conjuguée des prix des hydrocarbures et des cours du dollar Américain.

La loi relative au régime des banques et des crédits (loi bancaire), définit les établissements de crédit comme étant des personnes morales effectuant à titre de profession habituels des opérations de banques.

Elle distingue entre :

a) Les banques : qui peuvent recevoir des dépôts de toutes formes, accorder tous types de crédit et sur n'importe quelle durée.

b) Les établissements de crédits spécialisés : prenons l'exemple de la CNEP-Banque et de la BADR qui ne collectent que certaines ressources et que n'accordent que certaines catégories spécifiques de crédit.

2.2.3. La loi bancaire 1988

Cette loi a été promulguée le 12 janvier1988, qui consiste à modifier et compléter la loi bancaire du 19 aout 1986 relative au régime de banque et de crédit.

Cette loi avait comme objectif :

- Redéfinir le statut de la banque centrale d'Algérie et des établissements de crédit en passant de l'entreprise publique à l'entreprise publique économique soumise au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable.
- Introduire et définir les institutions financières non bancaires comme étant des entreprises publiques économiques, dotée de la personnalité morales.
- Les établissements de crédit et les autres institutions financières sont autorisés de procéder dans les limites réglementaires, à émission d'emprunt a terme, auprès du public sur l'ensemble de territoire national et à mobiliser des concours d'origines externe
- Elargir et confirmer les attributions de la banque centrale d'Algérie notamment en matière

de gestion des instruments de la politique monétaire.

- Les institutions financières n'ayant pas de caractère bancaire et ne pouvant de ce fait ni recevoir de dépôts ni accorder de crédits.

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

La loi sur la monnaie et le crédit promulguée en 14 avril 1990, vient instaurer un nouveau dispositif qui permet d'identifier et de mettre en œuvre les mesures de régulation au double plan monétaire et financier, dans le cadre de cette loi, la banque d'Algérie a pour mission de créer à travers les politiques monétaires et de change, les conditions les plus favorables au développement de l'économie national et de veiller à la stabilité interne et externe de la monnaie . En outre elle est chargée de définir les modalités régissant les opérations de crédits avec l'extérieure.

Cette loi avait permet la levée effective de la spécialisation des banques et des établissements financiers. Et ce en vertu des articles 114 et 115 de cette loi qui a été modifier et compléter par l'ordonnance 03-11 de 26 aout 2003.

2.2.5. La loi relative à l'activité immobilière

Cette loi a été promulguée au 1 mars 1993, est venu annuler la loi 86/07 du 04/03/1986 qui a connu un échec.

Cette loi vise à alléger la charge de l'état et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf et régir l'activité immobilière en activité économique par le code commercial et consacrer l'activité de la promotion immobilière aux agents économiques comme les promoteurs immobiliers, donc tous les intervenants dont le

Statut juridique est incompatible avec le caractère commercial de l'activité immobilière.

L'article 02 de cette loi, définit l'activité de la promotion immobilière comme suit : « ... 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 ».

Malgré les efforts consentis par l'Etat pour développer le marché de l'immobilier et satisfaire la demande du logement, l'objectif attendu n'a pas pu être réalisé, c'est pour cette raison que les pouvoirs publics ont décidé de mettre en place un nouveau schéma de financement en 1997 à travers l'application de nouvelles institutions spécialisées dans le

soutien aux intervenants de marché immobilier.

Dans la partie qui suit, nous présenterons ce dispositif du financement de l'immobilier en Algérie en présentant les différentes institutions spécialisées dans le marché de l'immobilier.

2.3. Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier en Algérie

Les réformes engagées (lois) par l'Etat ont été insuffisantes pour répondre à la forte demande de logement.

La CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à coté de l'Etat (le trésor public) jusqu'à 1997, ont été les principaux intervenants dans le refinancement de l'immobilier.

Cela a causé des difficultés budgétaires, donc des institutions financières ont été créées par l'Etat afin de développer le crédit hypothécaire, faciliter l'octroi de crédit immobilier, aider les banques en mettant à leur disposition des ressources longues et lui assurant la couvertures des risques d'insolvabilités. Ces institutions sont : **CNL, le FGCMPPI, la SATIM, la SGCI et la SRH.**

1) La Caisse Nationale du Logement (CNL)

a) Présentation de la CNL

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) né, en 1991, de la distraction d'une partie du patrimoine de la CNEP. Elle est créée par le décret exécutif n° 91-144 du 12 mai 1991 pour la restructuration de la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), distraction d'une partie de son patrimoine et création de la Caisse Nationale du Logement (CNL)¹³.

Modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994, placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

b) Ses missions

La CNL a pour missions principales :

- De promouvoir toutes les formes de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social par la recherche et la mobilisation de ressources autres que budgétaires.

¹³ le site www.CNL.gov.dz, consulté le 15/02/2018.

- De gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du crédit bâti.
- De réaliser toutes études, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés et favoriser les actions d'information et d'échange d'expérience et de rencontre pour la promotion immobilière et le développement de l'habitat.

c) Programme d'intervention de la CNL

Elle assure ses missions à travers des dispositifs d'octroi des aides dans le domaine du logement, elle gère pour le compte de l'Etat, et en relation avec les collectivités locales, les maîtres d'ouvrages, les promoteurs immobiliers et les bénéficiaires des personnalisés.

Ces aides peuvent être pour des programmes :

- De logements sociaux participatifs ;
- De logements en accession aidés à la propriété (AAP) ;
- De logements promotionnels aidés (LPA) ;
- De logements destinés à la location-vente ;
- Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire ;
- Logements ruraux.

Aussi la CNL peut intervenir occasionnellement pour des programmes spéciaux tels que les séismes ou les intempéries.

d) L'aide à l'accession à la propriété (AAP)

Est une aide financière directe non remboursable, octroyée par l'Etat et servie par la CNL.

Encadrée par le décret exécutif n° 94-308 du 4 octobre 1994 modifié et complété par celui de 9 avril 2002. Elle est destinée à la construction d'un logement qui peut s'effectuer à titre individuel.

L'accès à cette aide financière est réservé aux postulants :

- N'ayant pas bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public

ou d'une aide de l'Etat destinée au logement ;

- Ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- Justifiant d'un revenu mensuel inférieure ou égal à cinq (5) fois le SNGM ;
- Désireux d'acquérir, ou de construire un logement dont le prix d'acquisition ou le cout de réalisation ne dépasse pas quatre (4) fois le montant maximum de l'aide financière, soit actuellement 2. 000.000 DA ;

Conformément à l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, le niveau de l'aide est fixé en fonction du revenu du ménage comme suit :

Tableau n°1 : les montants de l'aide à l'accession à la propriété(APP), en fonction de revenu du ménage.

Catégorie	Revenu du ménage	Montant de l'aide
Première catégorie	Revenu \leq 25.000	500. 000 DA
Deuxième catégorie	25.000DA < Revenu \leq 40.000DA	450. 000 DA
Troisième catégorie	40. 000DA < Revenu \leq 50. 000DA	400. 000 DA

Source : D'après l'arrêté interministériel du 09 avril 2002.

e) La convention CNL-Banque

Afin de faciliter et développer la procédure de l'APP de nombreuses conventions ont été signés entre la CNL et les banques. Ces conventions ont abouti à la création du « guichet unique » ce dernier consiste à faciliter les démarches du citoyen désireux d'acquérir un logement neuf, en mettant a ca disposition un interlocuteur unique ; qui lui facilitera la procédure de l'acquisition d'un logement.

2) Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

a) Présentation du FGCMPI

C'est un organisme public, placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme, créée 1997. Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle consiste à couvrir les risques en cas de faillite de promoteurs et à garantir les paiements effectués au profits des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la demande par les

futures acquéreurs de logements, au titre d'une vente sur plan (VSP)¹⁴.

b) Les garantie du FGCMPI

Il octroie une garantie qui est une assurance pour le promoteur qui couvre les avances versés par les acquéreurs en cas d'insolvabilité de ce dernier, cette assurance est dénommée « attestation de garantie »

Le fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur les avances versées par lui .

Après la réalisation d'un des événements suivant¹⁵ :

➤ **Si le promoteur est une personne physique :**

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par ces héritiers ;
- La disparition constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée par une autorité judiciaire ;

➤ **Si le promoteur est une personne morale**

- La faillite de l'entreprise ;
- La liquidation de l'entreprise quelque soit la raison judiciaire ou par anticipation ;
- L'escroquerie dûment constatés par une autorité judiciaire.

Ses missions

- Gérer l'affiliation des promoteurs agrès et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers ;
- Assurer le suivi et la gestion des comptes abritant les avances versées par les réservataires ;
- Créer toute filiale et prendre toutes participations, en relation avec son champ d'activité ;
- Réaliser toutes études et diffuser toutes informations et publication spécialisées, visant à favoriser le développement de la promotion immobilière.

3) La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique (SATIM)

Est une SPA qui a été créée en 1995 par l'ensemble des banques publiques (BNA, BADR, BEA, BDL, CNEP, CNMA, et EL BARAKA), dotée d'un capital de 267 000 000 DA,

¹⁴ le site www.FGCMPI.dz; consulté le 18/02/2018.

¹⁵ IDJAAD.Salim & AGUEMOUNE Lahcen « Financement bancaire de logement ; cas de la CNEP-Banque », mémoire de fin de cycle, INSFPG, 2008, p .14.

elle englobe les prestations suivantes dans le but de mettre en place un système interbancaire de gestion :

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

La SATIM a pour mission :

- Le développement et l'utilisation des moyens de paiement ;
- La mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques ;
- Moderniser les technologies et les instruments de paiement ;
- La personnalisation des chèquiers et les cartes de paiement et de retrait en espèces ;
- Accompagnement des banques dans la mise en place des **produits monétiques**¹⁶ .

4) La société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre **l'insolvabilité définitive**¹⁷ de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle est créée le 05 octobre 1997 avec un capital de 1000.000.000 DA, Ces

Actionnaires sont (la CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR et la CPA) et les compagnies d'assurances : la CAAT, CAAR et la SAA et le

Trésor public. Elle a démarrée ces activités en 1998 sa première mission était¹⁸ :

- D'assurer les crédits hypothécaires octroyés par les banques et les établissements financiers.
- De garantir les financements hypothécaires octroyés pour le logement.

Son activité principale consiste à fournir les garanties octroyés par les banques aux acquéreurs et aux promoteurs ensuite elle couvre aussi le décès, l'incendie et l'invalidité.

Elle est mise au profit de la banque pour la couverture du risque d'insolvabilité inhérent à :

¹⁶ L'ensemble des traitements électroniques, informatiques et télématiques nécessaires à la gestion de cartes bancaire ainsi que les transactions associées.

¹⁷ **L'insolvabilité définitive** : terme désignant dans laquelle se trouve une personne ou bien une entreprise qui est dans l'incapacité de rembourser ces créanciers. Elle entraîne chez le particulier l'application des dispositions sur le surendettement de ce dernier.

¹⁸ Le site www.SGCI.dz, consulté le 20/02/2018.

- La perte d'emploi ;
- La dégradation de la capacité de remboursement ;
- La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur) ;
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur ;
- Le surendettement...etc.

Pour garantir le prêt plusieurs choix sont possibles :

Hypothèque : consiste en l'affectation d'un bien immeuble en garantie de l'obligation principale : cette garantie peut être donnée soit par le client (débitéur) lui-même, soit par une tierce personne qui se porte caution cette garantie établie par le notaire et enregistrer au bureau des hypothèques « en cas de non remboursement du bien la banque saisit ce dernier et le vend aux enchères pour se rembourser. La main levée de hypothèque est également payante »¹⁹ .

Inscription en privilège de prêteur de deniers : C'est une garantie traditionnelle pourtant uniquement sur les biens anciens, elle comporte une mainlevée en cas de revente du bien immobilier avant l'expiration du prêt.

La société de cautionnement : Les banques créent des sociétés de cautionnement, qui assurent le remboursement du prêt en cas de non paiement par l'emprunteur. La société de cautionnement dispose ensuite d'un recours contre l'emprunteur. Il s'agit d'un acte sous seing privé qui n'a pas de formalisme juridique particulier. Il est accordé par les banques en fonction du montant du prêt et de l'apport personnel pour l'achat du bien immobilier.

5) La Société de Refinancement Hypothécaires (SRH)

Créée le 27 novembre 1997, la société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier, agréé par la Banque d'Algérie, qui a le statut d'une Entreprise Publique Economique (EPE), société par actions (SPA), dotée d'un capital de 3.290.000.000 DA, augmenté à 4.165.000.000 DA en 2003, de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA²⁰.

Les actions de la SRH sont réparties sur les neuf détenteurs suivants :

- Le trésor public : 254 actions, soit 1270 millions de DA ;
- La BNA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;

¹⁹ D'après un document interne de la CNEP-Banque (le manuel de procédures aux crédits hypothécaires de 02/01/2001)

²⁰ le site www.SRH.dz, consulté le 26/02/2018.

- La BEA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- Le CPA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- La CNEP : 76 actions, soit 380 millions de DA ;
- La BADR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La CAAR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La SAA : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La CAAT : 26 actions, soit 130 millions de DA.

Ces ressources proviennent de

- L'émission des bons sur le marché financier local (l'émission d'obligations sur le marché financier et hypothécaire)
- Les emprunts sur le marché financier international (financement extérieure si le système est faible).
- Le recours au refinancement de la banque d'Algérie.

La SRH a mission principales : son objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés, elle a également pour objectifs :

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat.
- Participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi du crédit hypothécaire (en permettant aux banques et les établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables).
- Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires.
- La promotion du système de financement du logement à long et moyen terme.
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire.

Conclusion

Malgré les efforts consentis par l'Etat afin de satisfaire la demande du logement, l'objectif attendu n'a pas pu être atteint, c'est pour que cette raison que le raison du financement de l'activité immobilière à été rénové en 1997.

Les réformes entreprises depuis 1986 à nos jour, n'ont toujours pas cessé ce problème. La responsabilisation des banques dans le financement de l'immobilier porte ses fruits au fil des années. Tandis que le nouveau dispositif qui a été mis en place, rassure ces dernières en matière de garanties, de prestations de service et surtout de partage des risques. Le developpement de ces institutions financières a pour but de rendre le crédit hypothécaire plus rentable.

Introduction

En Algérie le crédit immobilier se développe de plus en plus, dans une situation de concurrentiel entre les banques, afin que ses dernières satisfirent les besoins de la clientèle, il est appelé a se lancer des nouvelles formules de crédits.

Le crédit immobilier constitue une opération à risque vu l'importance des montants des prêts accordés et leurs durées, pour couvrir ce risque, le banquier exige à son client une panoplie d'assurances.

Dans ce chapitre, nous consacrons la première section pour la présentation de quelques notions de bases relatives à la banque et au crédit ainsi que le crédit immobilier en Algérie, par la suite dans la deuxième section, nous présenterons les risques lies aux crédits immobiliers et leurs garanties.

Section 1 : Notions de bases relatives à la banque et au crédit immobilier en Algérie

Avant d'entamer l'étude de crédit immobilier, il conviendra de faire une présentation de quelques notions de bases relatives à la banque et au crédit en générale, par la suite essayé de répondre aux questions suivantes :

- Qu'est ce que c'est un crédit immobilier ?
- Quel sont les types de crédit immobiliers par rapport aux particuliers ?
- Quels sont ses caractéristiques ?

1.1 Quelques notions de bases relatives à la banque et au crédit

1.1.1 Notion de la banque :

« Le terme de banque est l'appellation générique habituellement utilisé pour désigner des entreprises à fonctions, statuts ou activités fort différents. Il convient donc de définir plus précisément ce que ce terme recouvre en adoptant successivement trois approches, une approche théorique où la fonction d'intermédiaire financier est privilégiée, une approche institutionnelle liée à la notion d'établissement de crédit et une approche plus professionnelle qui reconnaît la diversité du métier de banquier »¹.

¹ Sylvie de COUSSERGUES & Gautier BOURDEAUX, « Gestion de la banque ; du diagnostic à la stratégie », édition Dunod, Paris, 2013, p.4.

1.1.2 Notion de crédit

Le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 aout 2003 relative a la monnaie et au crédit comme étant : « toute acte a titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds a la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.

Sont assimilées a des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat notamment le crédit-bail ». Le crédit est un mot qui vient du mot latin « Crédeere » et qui signifie la confiance. Ainsi le mot crédit s'est constitué autour des facteurs de confiance, temps, promesse et risque qui constitue l'art du banquier.

1.1.3 Typologie de crédit

La banque en tant que premier distributeur de crédit, son rôle ne se limite pas le financement des besoins des entreprises, les particuliers aussi sont des agents économiques qui présentent des besoins de financement croissants qui sont généralement dans le cadre de leurs consommations.

Donc devant cette multitude de besoins de financement représentés par les différents agents économiques, la banque de sa part doit diversifier ses produits destinés à répondre aux besoins exprimés par la clientèle.

Nous allons en ce qui suit essayer de présenter ses divers produits de la banque, afin d'arriver au crédit immobilier aux particuliers que nous allons présenter en détail dans les parties qui suivent.

1.1.3.1 Le Financement des entreprises

Il existe trois types de financements à savoir

a) Financement de l'exploitation

Ce type de financement d'exploitation est un financement à court terme, qui est destiné au palier des besoins de trésorerie liés au financement courant d'une entreprise. Nous distinguons deux grandes catégories de crédit d'exploitation à savoir :

- Les crédits d'exploitations appelés aussi crédits par caisses ces derniers seront présentés en deux groupes :
 - ✓ Les crédits globaux ;
 - ✓ Les crédits spécifiques.

b) Le Financement de l'investissement :

Les crédits d'investissement sont destinés à financer les besoins de l'entreprise en matière d'immobilisations peuvent être liés à des acquisitions, des innovations, ou des expansions, toute demande de crédit d'investissement nécessite au préalable une étude approfondie compte tenu notamment des risques spécifiques qui se rapproche de ce type de financement surtout en prenant compte de leurs durées. Ces crédits donc sont destinés pour le financement du haut du bilan, ils peuvent être présentés en quatre sections :

- ✓ Les crédits à moyen terme ;
- ✓ Les crédits à long terme ;
- ✓ Le crédit bail ;
- ✓ Les crédits spéciaux.

c) Financement du commerce extérieur

Dans le cadre des opérations du commerce international les parties intervenantes, qu'elle soit importateur ou exportateur, présentent des besoins progressifs et continus. Donc dans cet ordre d'idées, des nouvelles techniques, communication et de distribution de l'information se créent et se développent continuellement pour répondre à ces besoins et correspondre à l'évolution des opérations commerciales internationales.

Le banquier en tant qu'intermédiaire de règlement par excellence, doit être en mesure de mettre en place les techniques et les procédures idéales permettant la bonne réalisation de ces opérations.

1.1.3.2 Le financement des particuliers

Devant une clientèle diversifiée de la banque, qui présente une multitude de besoins, la banque en tant que distributeur de crédits par excellence, son rôle ne se limite pas à l'accompagnement et le financement des entreprises.

Les ménages (particuliers) présentent aussi des besoins de financement liés à leurs achats à tempérament de biens de consommation à usage domestique

A cet effet, se segmente de la clientèle effectuant des opérations bancaires simples et ordinaires à une clientèle demandeuse de crédit. Dans notre pays nous assisterons de plus en plus à de nouvelles formes de crédits destinés aux particuliers, à savoir :

- ✓ Les crédits à la consommation ;
- ✓ Les crédits immobiliers.

1.2 Le crédit immobilier en Algérie

1.2.1 Définition du crédit immobilier

Le crédit immobilier est un crédit à long terme consenti à un particulier destiné à financer l'achat, la rénovation ou la construction d'un logement.

Autrement dit c'est l'opération par laquelle une banque mis à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent destiné à financer un bien immobilier à usage d'habitation. Le crédit immobilier est garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien à financer ou autres biens de substitution de même valeur ou plus. Donc c'est un crédit hypothécaire.

1.2.2 Typologie des crédits immobiliers aux particuliers

Il existe trois types qui sont les crédits à l'accession, à la construction et autres crédits

1.2.2.1 Les crédits à la construction

« Le prêt à la construction est destiné au financement de la réalisation du projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint, ou d'un ascendant âgé »². Parmi ces crédits on trouve :

a) Construction d'une habitation individuelle :

C'est un crédit destiné à un particulier possédant un terrain d'assiette à construire afin de réaliser une construction individuelle.

b) L'aménagement d'une habitation ou d'un local commercial :

Ce type de prêt est destiné au financement des travaux de rénovation et embellissement. Le montant de crédit est de 90% au maximum du montant du devis estimatif des travaux, et dans la limite de 50% de la valeur estimée de la garantie.

c) Le crédit pour l'extension :

Il est destiné au financement des travaux d'agrandissement d'une habitation individuelle (ajout d'une terrasse) sur le plan horizontal.

d) Le crédit pour la surélévation :

Il est destiné au financement des travaux d'agrandissement d'une habitation individuelle (agrandir une maison sans déménager) sur le plan vertical.

² Le Manuel de procédures de crédit hypothécaires aux particuliers du 02/01/2001.

1.2.2.2 Les crédits à l'accession

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

- D'un logement neuf fini dans le cadre promotionnel ou logement sociaux participatif (LSP) ;
- D'un logement selon la formule vente sur plan (VSP) ;
- D'une habitation (cession entre particulier), ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- D'un local à usage professionnel ou commercial.

a) Le logement promotionnel aidé (LPA)

Le logement promotionnel aidé est logement neuf réalisé par un promoteur immobilier conformément à des spécifications techniques et des conditions financières définies.

Il est destiné à des postulants éligibles à l'aide de l'Etat, ce segment s'adresse à des revenus moyens ; l'accès à ce type de logement est réalisé selon un montage financier qui tient compte d'un apport personnel, d'un crédit bonifié et d'une aide frontale directe.

(LPA) à été relancé en 2018 par le ministre Abdelwahid Tenmar et les inscriptions ont débuté le 24 avril dans les communes des Wilayas ³

Une instruction interministérielle, daté de février 2018, à été envoyés aux walis, afin d'encadrer les nouvelles démarches et le prix du LPA

Ne peut prétendre au logement promotionnel aidé (LPA) la personne qui :

- Possède en toute propriété un bien immobilier à usage d'habitation ;
- Est propriétaire d'un lot de terrain à bâtir ;
- A bénéficié d'une aide de l'Etat dans le cadre de l'achat, de la construction.

b) La vente sur plan

b1) Définition

Acheter sur plan, c'est se porter acquéreur d'un logement qui n'est pas encore bâti ou

³ www.logement-algerie.com consulté le 26/06/2018.

dont la construction n'est pas encore terminée, on parle juridiquement de vente « vente en l'état future d'achèvement » (VEFA). Il peut s'agir d'une maison individuelle

Donc c'est un mode de vente qui permet au promoteur de vendre le bien immobilier avant son achèvement, c'est à dire pendant la période de réalisation.

C'est un produit proposé par la CNEP-Banque « 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 »⁴.

b2) Caractéristiques

Concernant l'acte de vente pour VSP c'est le contrat de vente lui-même c'est-à-dire que la vente a lieu dès que la signature du contrat de vente sur plan contrairement au contrat de réservation, ce dernier doit être établi par le notaire qui est conforme aux dispositions légales, publié et enregistré.

Le promoteur doit souscrire une « attestation de garantie » au niveau de **FGCMPI**⁵.

c) Achat d'un local commercial ou professionnel

« Ce type de crédit est destiné pour l'achat d'un logement en état fini ou en vente sur plan (VSP), l'extension, la construction et l'aménagement des biens immobiliers à usage professionnel ou commercial ; s'étend aux locaux à usage commercial ou professionnel, anciens ou nouveaux, faisant partie des programmes immobiliers financés par la CNEP-Banque ou non »⁶.

d) Cession entre particulier ou achat d'un logement auprès d'un particulier

« C'est le prêt ou la banque finance la transaction, de vente entre particuliers soit d'un logement ancien, d'une habitation fini, ou en cours de réalisation, en se comptant ainsi entre le vendeur du logement qui s'opère aux mains de notaire et l'acheteur »⁷

Autrement dit appelé conventionnellement à la CNEP-Banque cession de biens entre particulier (CBEP), destiné à l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier.

⁴ Décret législatif n° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière ou il stipule dans son article 09.

⁵ Le **FGCMPI** : c'est le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion.

⁶ Le champ d'application de la décision réglementaire n° 1281/2011 du 17 août 2011 a pour objet de définir les modalités de financement des crédits immobiliers aux particuliers.

⁷ LAMRI. Saïd & AOUALMI Omar, « crédit immobilier au taux bonifié Cas : CNEP-Banque », mémoire de master de fin de cycle, université de Bejaia, 2015, p 29.

Ce type de crédit est accessible à toute personne possédant :

- Un revenu permanent est régulier ;
- Une promesse de vente notariée ;
- Une fiche de renseignement sur transaction immobilière ;
- Une garantie hypothécaire suffisante.

1.2.2.3 Autres crédits

a) Le crédit location habitation :

« Ce type de crédit est destiné aux personnes physiques pour le paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'une habitation... dont la durée du bail doit être de 12 mois au minimum, sans toute fois dépasser 24 mois »⁸.

« Le montant maximum du crédit est fixé à 1000.000,00 DA, quant auparavant était de 300.000,00 DA, ainsi que le taux d'intérêt appliqué baisse, en outre d'un demi-point, à savoir à 7% au lieu de 7,5% »⁹.

b) Achat d'un logement location-vente

C'est un mode d'accès au logement avec option préalable de son acquisition en toute priorité au terme d'une période de location fixée dans le cadre d'un contrat écrit.

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

➤ Conditions d'accès à la location-vente :

- « Il est consenti à tout postulant dont le revenu est compris entre un montant $>$ a 24.000,00 DA et \leq a 06 fois le SNMG ;
- Ne possédant pas, ou n'ayant pas possédé, ni lui ni son conjoint un lot de terrain à bâtir, un bien à usage d'habitation et n'ayant pas bénéficié, ni lui ni son conjoint d'une aide financière de l'Etat en vue de la construction ou de l'acquisition d'un logement »¹⁰.

c) Le crédit rachat de créance

⁸ Décision réglementaire n°1373/2013 du 26 aout 2013.

⁹ www.algerie-focus.com, consulté le 09/05/2018.

¹⁰ www.logement-algerie.com, consulté le 09/05/2018.

Selon la décision réglementaire n° 1303/2012 du 12/01/2012 ce crédit est destiné à solder une dette relative à un crédit immobilier contracté par une personne physique auprès d'une autre banque. Mais cette créance doit être matérialisée par une convention de prêt établie conformément à la réglementation ; et celle-ci doit être en phase de recouvrement ; et enfin l'emprunteur doit être à jour aussi bien chez le prêteur original et sur les éventuels crédits qu'il a au niveau de la CNEP-Banque.

d) Le crédit immo jeune

Ce type de crédit est destiné à toute personne physique âgée de 40 ans au plus à la date de dépôt du dossier de demande de crédit, dans la limite d'âge est fixé à **75 ans**¹¹, parmi ces avantages le financement à 100% du prix initial du bien immobilier. Dans un différé de 12 mois pour l'acquisition d'un logement et 36 mois pour les prêts destinés à la construction d'un logement.

Il est accordé dans le cadre :

- D'acquisition d'un logement neuf ou en VSP auprès d'un promoteur ;
- D'acquisition d'un logement fini ou en cours de construction auprès d'un particulier ;
- De construction, surélévation ou extension d'une habitation.

Ces prêts sont accordés avec les taux d'intérêts préférentiels 6% pour les non épargnants, et 5% pour les épargnants.

1.2.3 Les prêts à taux d'intérêts particuliers

✓ Les taux d'intérêt bonifiés

« La CNEP-Banque accorde des prêts à taux d'intérêts bonifiés pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif (pour avoir le caractère de collectif il faut qu'il soit au moins R+3) et pour la construction d'un logement rural »¹².

➤ Les crédits concernés par la bonification du taux d'intérêts sont

- Crédit d'acquisition d'un logement social participatif (LSP) ;
- Crédit pour acquisition d'un logement social participatif (LSP) collectif fini ;
- Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif en vente sur plan

¹¹**75 ans** : c'est la limite d'âge que la CNEP-Banque a relevé, depuis le 02/04/2015, concernant la durée maximale du prêt hypothécaire « JEUNE » à 40 ans.

¹²Selon 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.

(VSP) ;

- Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini ;
- Crédit pour la construction d'un logement rural à condition d'avoir l'aide frontal de l'état.

Les taux d'intérêts bonifiés que se soit pour la construction d'un logement rural ou l'acquisition d'un logement promotionnel collectif sont les suivant ¹³:

- Un taux d'intérêt bonifié de 3% est accordé aux personnes ayant un revenu mensuel net supérieur a 06 fois et inferieure a 12 fois le SNMG;
- Un taux d'intérêt bonifié de 1% est accordé aux personnes ayant un revenu mensuel net inferieure ou égal a 06 fois le SNMG.

La différence entre le taux d'intérêt supporté par le client de 1% et le taux fixé par la CNEP-Banque qui est de 6%, est à la charge du trésor public.

✓ **Le taux d'intérêt pour le personnel du ministère de la défense nationale (MDN) :**

« Le taux d'intérêt appliqué pour les crédits immobiliers accordés aux personnel du (MDN), personnel civil assimilés et retraités , veuves est de 4,5 % »¹⁴.

➤ **Les crédits concernés :**

Le financement concerne les biens à usage d'habitation :

- Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier ;
- Achat d'un logement ancien auprès d'un particulier ;
- Auto construction avec ou sans aide de l'état ;
- Extension, surélévation d'une habitation ;
- Aménagement d'un logement ;
- Vente sur plan (promotion immobilière du MDN et promoteurs immobiliers, logement promotionnel aidé avec ou sans aide de CNL).

1.2.4 Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

¹³ Manuel de procédures de crédits hypothécaires aux particuliers « CNEP-Banque ».

¹⁴ Convention signée entre la CNEP-Banque et le MDN le 03/07/2012 définit les conditions et les modalités d'octroi de crédit immobilier.

a. Les quotités de financement

A chaque demande de crédit la CNEP-Banque exige un apport personnel, qui constitue une garantie pour elle afin de réduire ses risques.

Le montant du crédit à accorder ne dépasse pas les 90% de l'investissement du projet.

Par contre, un financement de 100% du prix de vente pour les prêts jeunes lorsqu'il s'agit d'une acquisition d'un logement neuf, ou du devis estimatif dans le cadre des travaux de la construction, de l'extension, ou de la surélévation, et aussi pour la cession des biens entre les particuliers.

Tableau n° 2 : présentation des différents taux de financement appliqués selon les types de crédits accordés par la CNEP-Banque :

Types de crédits	Taux de financement	Base de calcul
Achat de terrain	90%	Du prix d'acquisition du terrain
Achat de logement VSP	90%	Du prix de cession du logement
Achat de logement social participatif	90%	Du prix de cession du logement
Achat de logement auprès d'un promoteur	90%	Du prix de cession du logement
Achat de logement auprès d'un particulier	90%	Du prix de cession du logement
Construction d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux de construction
Extension ou surélévation d'une	80%	Du devis estimatif des travaux

Source : documentation CNEP-Banque (le manuel de procédures).

(La suite du tableau se trouve dans la page suivante).

habitation		d'extension ou de surélévation
Aménagement d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux à entreprendre, dans la limite de 50% de la valeur du bien donné en garantie.
Prêt complémentaire	90%	Du devis estimatif des travaux restant à réaliser.
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	50%	Du devis estimatif des travaux dans la limite des 50% de la valeur de la garantie.
Location habitation	100%	Du montant du loyer.
Location-vente	100%	Du montant de la location.
Rachat de créances	100%	Capital restant dû.
Crédits hypothécaires « personnel MDN » : Construction, extension/ surélévation, aménagement	100%	Du devis estimatif, sans toutefois dépasser 90% du coût global de la construction y compris le terrain.

b. La durée :

La durée des crédits immobiliers peut aller jusqu'à 40 ans sans dépasser toute fois la limite d'âge qui est de 75 ans, elle se varie en fonction de l'âge et de la capacité de remboursement du postulant.

Remarque : on prend en considération l'âge de plus âgé pour déterminer la durée de remboursement de crédit dans le cas de cautionnement ou de Co-débitions.

Tableau n° 3: la présentation des durées maximales des différents types de crédits :

Types de crédits	La durée maximale
Achat de terrain	30 ans
Achat de logement VSP	
Achat de logement LSP	
Achat de logement auprès d'un particulier	
Achat de logement auprès d'un promoteur	
Construction d'une habitation	
Extension ou surélévation d'une habitation	
Rachat de créance	
Aménagement d'une habitation	
Location-vente	
Achat d'un local	15 ans
Aménagement d'un local	
Location habitation	Entre 12 et 24 mois
Prêts hypothécaires « jeune »	40 ans sans toutefois dépasser 70ans

Source : la documentation de la CNEP-Banque (le manuel de procédures).

c. Le différé (la grâce)

C'est la période de report d'échéances de prêt c'est-à-dire la période de la date du premier remboursement accordé à l'emprunteur se commence à la fin du diffère, pendant cette période le débiteur paye les intérêts intercalaires, il existe deux types de différés, à savoir :

- **Le différé total :** C'est à dire qua la fin de la période du différé le débiteur commence à rembourser le principal et l'intérêt, et pendant que cette période ne verse que les

intérêts intercalaires et l'assurance.

- **Le différé d'amortissement :** C'est à dire que le débiteur commence à rembourser son prêt a la fin du différé, pendant cette période il paye juste les intérêts intercalaires et l'assurance sans amortissement du capital. Ce type de différé qui est retenu par la CNEP-Banque

Tableau n° 4 : la présentation des différentes durées du différé pour les différentes catégories de prêts accordés par la CNEP-Banque.

Types de prêts	La durée du différé
Construction nouvelle	36 mois
Extension/surélévation	36 mois
Achat logement fini	6 mois
Achat logement "jeune"	12 mois
Achat d'un logement en VSP	36 mois
Aménagement	06 mois
Achat terrain	12 mois
local commercial	03 mois achat local neuf ou ancien, ou aménagement
	36 mois achat en VSP
	12 mois construction
Location habitation	Sans
Location-vente	Sans différé (la 1 ^{ere} échéance interviendra le 1 ^{er} mois suivant la prise de possession du logement).
Achat de créance	06 mois
Les crédits pour MDN : Acquisition de logement fini, CBEP, aménagement.	12 mois

Source : Documentation de la CNEP-Banque (le manuel de procédures).

Remarque : les bénéficiaires des crédits hypothécaires (le personnel de MDN), sont affranchis de tout paiement pendant la période du différé c'est à dire ils ne paient pas les intérêts intercalaires...etc. Les intérêts intercalaires concernant les crédits bonifiés relatifs a l'assurance ne sont pas exigible pour eux et pour le trésor public, mais les intérêts intercalaires relatifs a la partie de crédit bonifié sont exigible au trésor public.

d. Le taux d'intérêt : fixe la rémunération du capital prêté (exprimé en pourcentage du montant prêté), versé par l'emprunteur au prêteur. Il ya type :

➤ **Le taux d'intérêt fixe :**

Comme son nom l'indique, le taux fixe est constant pendant toute la période de crédit, dont le montant est fixé dès la signature du contrat pour toute la durée de remboursement.

➤ **Le taux d'intérêt variable :**

Dans ce type de prêt, le taux d'intérêt peut être réajusté soit à la hausse, soit à la baisse, selon la conjoncture économique.

La CNEP-Banque applique le taux variable, un tableau de taux d'intérêts variable proposés par cette dernière se (trouve dans la page qui suit):

Tableau n° 5: la présentation des différents taux variable proposés par la CNEP-Banque (le tableau se trouve dans la page suivante).

désignations	taux
Epargnant livret épargne logement	5.75%
Epargnant livret épargne populaire	6.25%
non épargnant	6.5%
Personnel MDN	4,5%
Crédit bonifié	1% ou 3%
Crédit location habitation	7%
<u>Prêt jeune :</u>	
Epargnant	5%
Non épargnant	6%

Source : documentation CNEP-Banque(le manuel de procédure).

e. La capacité de remboursement ou d'endettement :

« Pour un particulier la capacité de remboursement appelé aussi la capacité d'endettement, représente le montant maximum de l'échéance mensuelle que l'emprunteur peut rembourser pour un nouveau prêt, elle se calcule en fonction des revenus nets, elle est un élément essentiel pour déterminer le montant de crédit à accorder»¹⁵.

➤ Cas d'un postulant résident :

Selon la décision réglementaire 13/02/2012 du 02 janvier 2012 qui a pour objet de réviser le mode de calcul de la capacité de remboursement des postulants aux crédits hypothécaires aux particuliers, le non résident sa capacité se calcule selon les quotités suivantes :

¹⁵ Le site www.banque-info.com, consulté le 11/05/2018.

Tableau n° 6 : le pourcentage (quotités) de prélèvement sur le revenu net des postulants.

Quotité de revenu mensuelle nette		Si le revenu mensuel net est:
Salaries	Commerçants, Artisans, Professions libérales	
30%	40%	inférieur ou égale à deux (02) fois le SNMG ⁷ .
40%	45%	supérieur à deux fois (02), et inférieures ou égales à quatre Fois (04) le SNMG.
50%	55%	supérieur à quatre (04) fois, et inférieur ou égale à huit (08) Fois le SNMG.
55%	60%	Supérieur à huit (08) fois le SNMG.

Source : documentation de la CNEP-Banque (le manuel de procédures).

Elle se calcule comme suit :

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

➤ Cas d'un postulant non résident

Un non résidant c'est toute personne qui a la nationalité de son pays d'origine mais il réside à l'étranger.

Sa capacité d'endettement se calcule comme suit :

$$\text{La capacité d'endettement} = \text{le revenu mensuel net (en devise)} - \text{le SNMG}^{16} \text{ du pays ou il réside} * 50\%$$

f. Le montant du crédit

Le montant de crédit à accorder pour un postulant est déterminé selon son revenu mensuel net et sa capacité de remboursement... etc.

Il se calcule comme suit :

$$\text{Le montant du crédit} = \text{la capacité de l'endettement} / \text{la valeur tabulaire}$$

Ainsi que la valeur tabulaire se calcule comme suit :

¹⁶ Le SNMG : c'est le Salaire Nationale Minimum Garantie qui est fixé depuis 01/01/2012 à 18.000,00 DA.

$$\text{La valeur tabulaire} = (\text{Taux} / 12) / (1 - (1 + \text{Taux} / 12))^{-\text{durée (n)} * 12}$$

Sachant que : n = la durée du crédit, T = taux d'intérêt

g. Modalités et périodicités de paiement

Le remboursement de l'ensemble des crédits commence un mois après la période du différé.

N.B : la CNEP-Banque applique le remboursement par échéance constante.

Parmi les modalités de remboursement on trouve : un remboursement par échéance constante, par amortissement constant, par anticipation :

- Le remboursement par échéance constante

Le paiement de l'annuité qui comprend le principal (remboursement) et l'intérêt sur le capital restant du se fait d'une façon constante.

- Remboursement par amortissement constant

Dans ce cas, le montant de l'échéance est variable dans laquelle le montant de l'amortissement est constant.

- Remboursement par anticipation

C'est-à-dire il consiste pour un emprunteur de rembourser la totalité ou bien une partie du capital emprunté avant l'échéance de son prêt.

Section 2 : les risques et garanties liés aux crédits immobiliers

Vu l'importance des prêts accordés et leurs durées, le crédit immobilier constitue une opération à risque.

« Le risque se définit traditionnellement comme le risque de perte consécutives au défaut d'un emprunteur sur un engagement de remboursement de dettes (instruments obligataires, prêts bancaires, créances commerciales...etc.) qu'il a contractés »¹⁷.

Autrement dit, « le risque de crédit peut être défini par la perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit de l'une de ses contreparties, ou d'un portefeuille de contreparties, sur un horizon donné »¹⁸.

Dans cette section, nous allons présenter les différents risques liés aux crédits immobiliers en deux catégories : les risques économiques et les risques généraux.

2.1 Les risques liés aux crédits immobiliers

2.1.1. Les risques économiques

Parmi ces risques on trouve :

a) Le risque de contrepartie (de non remboursement)

Appelé aussi risque de signature, le risque de contrepartie est un risque de défaillance (l'impayé total ou partiel d'une ou plusieurs mensualités de crédit) de l'emprunteur qui ne peut plus rembourser sa dette dans son intégralité. Ce risque est le plus courant et le plus dangereux pour le prêteur c'est pour ça qu'il doit être minutieusement analysé. En gros toute personne qui accorde un crédit prend un risque de contrepartie.

Autrement dit « 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. Les risques de contrepartie sont classés, suivant la forme prise par l'engagement liant le débiteur à l'établissement de crédit »¹⁹.

¹⁷ Richard BRUYERE, « Les produits dérivés de crédits », édition Economica, Paris, 1998, p8.

¹⁸ David DEHACHE & Didier MARTEAU, « Les produits dérivés de crédit », édition ESKA, Paris, 2001, p15.

¹⁹ Pierre-CHARLES PUPION, « Economie et Gestion Bancaire », édition Dunod, Paris, 1999, p69.

b) Le risque de marché

« Est celui du déboucement de la position en cas d'évolution défavorable des marchés »²⁰.

Autrement dit c'est la dépréciation de la valeur des garanties prises à cause de l'instabilité des prix de l'immobilier sur le marché.

c) Le risque d'immobilisation

Le risque d'immobilisation apparaît quand les recettes à court terme ne peuvent pas financer les besoins à court terme. Il se forme dès l'octroi des crédits à long terme à partir des recettes collectées à court terme. Donc en gros c'est quand la banque ne dispose pas d'assez de liquidité pour faire face aux demandes de retraits de fonds.

d) Le risque de taux d'intérêt

« C'est l'incertitude liée au taux de recouvrement (recovery rate) qu'il est possible d'obtenir sur les titres de dettes après survenance du défaut »²¹.

Ce risque exprime un décalage entre le rendement des emplois et le coût des ressources.

Ce type de risque est partout dans les établissements de crédit, notamment dans la CNEP-Banque d'où le financement des crédits immobiliers aux particuliers est important.

Une banque est soumise au risque de taux dès lors qu'elle octroie des prêts à taux fixes.

L'application des taux d'intérêts variables sur le crédit par le banquier est important pour minimiser ce risque.

e) Le risque d'illiquidité

« Le risque d'illiquidité est le risque de ne pas disposer d'assez de liquidité pour faire face aux demandes de retrait de fonds.

Le risque d'illiquidité ne survient que s'il y a défiance, c'est-à-dire retrait de dépôt de la clientèle »²².

²⁰ Op.cit, Paris, 2001, p36.

²¹ Op.cit, Paris, 1998, p9.

²² Op.cit, Paris, 1999, p69.

Autrement dit : « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs »²³

Comme la première définition l'indique, le risque de liquidité mis la banque dans l'état de l'incapacité de faire face aux demandes de paiements exprimés par ses clients, ce type de risque touche beaucoup plus les établissements spécialisés dans le financement des crédits immobiliers aux particuliers à long terme, et sur les ressources d'épargne à court terme.

Ce risque contient deux catégories :

➤ **Le risque de transformation**

« Les risques liés à la transformation d'échéance sont double. Il y a, d'une part, le risque d'illiquidité future dû à l'existence d'un déséquilibre entre actif et passif sur les échéances à court terme et, d'autre part, le risque qu'une hausse de taux d'intérêt...pour apprécier le risque de transformation, il faut faire apparaître les discordances d'échéances entre emplois et ressources »²⁴.

Ce type de risque apparaît dans tous les établissements de crédit notamment, la CNEP-Banque qui finance les crédits immobiliers à long terme par l'utilisation des fonds déposés à court terme par sa clientèle. De nos jours, la transformation constitue l'une des principales causes de l'illiquidité d'une banque. Alors, afin de minimiser ce risque, la banque doit :

- Favoriser la collecte de ressources plus longues en vue de couvrir les crédits octroyés à long terme tels les crédits immobiliers ;
- L'utilisation des techniques de refinancement tel que le refinancement hypothèque.

➤ **Le risque de liquidité immédiate**

« Le risque de liquidité immédiate est l'incapacité d'une banque à faire face à une demande massive et imprévue de retraits de ses déposants. Lors de crises systématiques, une panique se manifeste et la banque ne parvient pas à honorer ses engagements malgré les ressources non négligeables. Cette situation reste exceptionnelle, mais ce risque n'en demeure pas moins quotidien »²⁵.

²³ BESSIS. J, « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » Edition Dalloz, 1995, p44.

²⁴ Op.cit, Paris, 1999, p81.

²⁵ DECOUSSERGUES.S. « La banque : structure, marché, gestion » Edition DALLOZ, 1996, p78.

f) Le risque d'insolvabilité

Une banque est insolvable lorsque la valeur de l'ensemble de ses actifs, quelle que soit leurs échéance, est inférieur à la totalité des dettes.

C'est-à-dire quand la banque ne dispose pas de fonds propres nécessaires pour absorber les pertes éventuelles.

Pour faire face à ce risque la banque analyse l'étude des fonds propres qui est l'origine de ses pertes.

2.1.2. Les risques généraux

Parmi ces risques on trouve :

a) Les risques opérationnels

« Le risque opérationnel est le risque de ne pas avoir mis en place les systèmes de contrôle nécessaires et les procédures internes adéquates pour superviser efficacement les activités des opérateurs »²⁶.

Ce risque revient à l'insuffisance de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement relatif de la banque.

b) Les risques techniques

C'est de ne pas respecter les normes réglementaires et les conditions de crédit à savoir : l'objet à financer, le montant, la durée, modalité de remboursement...etc.

Pour faire face à ce type de risque la banque doit être vigilante et attentionné durant toute la durée de vie de crédit.

c) Les risques administratifs

Pour une optimisation du service de crédit au sein d'une banque, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable.

Le risque administratif représente tout les éléments qui concernent la mise en place, le traitement et le suivi des dossiers des crédits immobiliers.

²⁶ Op.cit, 1998, p186.

Pour faire face à ce risque il faut avoir :

- ✓ Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- ✓ L'organisation des différents services, juridiques et contentieux, contrôle, comptabilité ;
- ✓ Faciliter la communication entre les différents services ;
- ✓ L'efficacité et la maîtrise de l'outil informatique.

d) Les risques juridiques

C'est des risques liés à la rédaction du contrat, l'hypothèque et la valeur de l'hypothèque :

❖ La rédaction du contrat

A chaque octroi d'un crédit immobilier, une convention doit être signée entre le prêteur et l'emprunteur pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ce contrat doit comporter toute les informations de l'opération de crédit.

❖ L'hypothèque

Pendant la prise de l'hypothèque le banquier doit prendre toutes les précautions possibles, de s'assurer que :

- ✓ Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué ;
- ✓ S'assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte de l'hypothèque qui doit être signé par un notaire et vérifié de la régularité des titres de propriété.

❖ La valeur de l'hypothèque

Comme la valeur du bien immobilier est variable car elle est déterminé selon les fluctuations du marché de l'immobilier c'est pour cela que le banquier doit considérer uniquement la valeur vénale du bien en hypothèque.

2.2 Les garanties liées aux crédits immobiliers (hypothécaires)

En cas de défaut de paiement de l'emprunteur, une garantie permet à la banque d'obtenir un remboursement partiel ou total du montant prêté. Il existe deux types de garanties à savoir les suretés personnelles et réelles.

2.2.1 Les suretés personnelles

« Elles font investir une caution, tierce personne physique ou morale, qui s'engage à rembourser le prêteur à la place de l'emprunteur défaillant. La caution est un contrat écrit »²⁷.

Il existe plusieurs types de suretés personnelles, mais les banques se garantissent parfois par le cautionnement.

2.2.1.1 Le cautionnement

1. Définition

Selon l'article 644 du code civil Algérien ; le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation, en s'engageant en vers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.

2. Les formes de cautionnement

Suivant les exigences du créancier, le cautionnement peut être simple ou solidaire :

a) Cautionnement simple

« La caution est la solution courante à condition que le garant offre toutes les garanties de solvabilité »²⁸.

Il confère à la caution poursuivie par la banque deux bénéfices, à savoir le bénéfice de discussion et de division :

➤ Le bénéfice de discussion

C'est-à-dire avant de réclamer un paiement, ce bénéfice permet à la caution d'exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur principal.

➤ Le bénéfice de division

« Le bénéfice de division permet de demander au créancier impayé de poursuivre chacune des cautions au prorata de sa part dans le cautionnement ...il appartient à la caution simple, en cas de pluralité de caution »²⁹.

²⁷ Serge BETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015, p53.

²⁸ Op.cit, paris, 2015, p162.

²⁹ www.mataf.net, consulté le 17/05/2018.

Autrement dit ce bénéfice exige une pluralité de caution qui permet à la caution d'exiger de la banque qu'elle divise ses poursuites entre les cautions.

b) Cautionnement solidaire

C'est un engagement personnel donné par une ou plusieurs personnes en cas de défaillance de la personne garantie.

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

3. Les avantages de la caution pour la banque

Les avantages du cautionnement sont :

- La sécurisation de la créance c'est à dire il s'agit d'une sûreté car elle a pour objectif de garantir le paiement de débiteur principal.
- Il permet à la banque d'être un créancier avantagé par rapport aux autres ; en cas de faillite du débiteur principal.

4. Extinction du cautionnement

Le cautionnement s'éteint par voie accessoire quand le débiteur principal rembourse la totalité de sa dette, dans ce cas l'extinction de la caution se fait systématiquement, et il s'éteint par voie principale quand le banquier perd ses sûretés réelles c'est-à-dire le cautionnement peut disparaître alors même que l'obligation principale survit.

2.2.2 Les sûretés réelles

Ce sont des garanties qui portent sur des biens, qu'il s'agisse d'un bien meuble ou immeuble. Parmi ses sûretés on trouve : l'hypothèque et le nantissement

2.2.2.1 L'hypothèque

1. Définition

« L'hypothèque consiste en l'affectation d'un bien immeuble en garantie de l'obligation principale : cette garantie peut être donnée soit par le débiteur lui-même, soit par une tierce personne qui se porte caution »³⁰.

³⁰ D'après le Manuel de procédures de crédits hypothécaires du 02/01/2001 de la CNEP-Banque.

2. Les différentes formes de l'hypothèque

a) L'hypothèque légale

C'est l'hypothèque instituée par la loi au profit des banques en garantie du recouvrement de la créance détenue sur le débiteur. Elle est instituée par l'article 179 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit et s'étend à l'ensemble des biens immobiliers du débiteur, cette hypothèque peut concerner le bien objet de crédit ou tout autre bien appartenant au débiteur et faisant partie de son patrimoine.

b) L'hypothèque conventionnelle

Hypothèque conventionnelle est requise à chaque fois que le débiteur propose en garantie de prêt qui lui est accordé.

Elle est dite conventionnelle puisque c'est le résultat d'un contrat entre le débiteur et le prêteur, elle permet pour ce dernier de faire vendre par voie judiciaire le bien immobilier de son débiteur si celui-ci dans l'impossibilité de rembourser les sommes dues.

Il doit obligatoirement être constaté par un écrit sous forme authentique (acte notaire) et publié au niveau de la conservation foncière.

c) L'hypothèque judiciaire conservatoire

« Permet à un créancier d'obtenir une garantie d'être remboursé par son débiteur. Le créancier demande au juge de l'exécution une inscription d'hypothèque judiciaire conservatoire sur un bien immobilier de son débiteur dans le but de prévenir les risques d'insolvabilité de celui-ci »³¹

Le créancier qui demande l'hypothèque judiciaire conservatoire d'un bien immobilier de son débiteur doit justifier que le débiteur lui doit effectivement la somme d'argent évoquée.

3. Les prérogatives du créancier hypothécaire

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux droits :

a) Le droit de suite

Lors du consentement d'une hypothèque sur le bien immobilier, le créancier bénéficiaire appelé « hypothécaire », dispose d'un droit de suite sur le bien ; saisir le bien

³¹ Le site www.Service-Public.fr, consulté le 18/05/2018.

entre les mains de tiers détenteurs en cas de vente ou de transmission de celui-ci, afin de se faire payer sa créance.

b) Le droit de préférence

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

4. Extinction de l'hypothèque

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

2.2.2.2 Le nantissement

« Il donne au créancier le droit de rétention, c'est-à-dire de récupérer le bien en cas de défaut de paiement. Le créancier peut choisir de vendre le bien qu'il saisit, afin de récupérer l'argent qui lui est dû »³².

2.2.3 Les assurances

2.2.3.1 Définition de l'assurance

« L'assurance peut être définie comme l'opération par laquelle une partie, l'assureur s'engage moyennant une rémunération (prime ou la cotisation) à payer une prestation (capital, rente) à une autre partie, l'assuré (Assuré) ou le bénéficiaire en cas d'une réalisation d'un risque déterminé (le sinistre) »³³.

2.2.3.2 Les formes d'assurance

Il existe trois types d'assurances à savoir :

a) L'assurance décès ou décès et insolvabilité

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

³²Op.cit, paris, 2015, p55.

³³ www.cours-cours-de-droit.net, consulté le 18/05/ 2018.

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

✚ CARDIF (Compagnie Assurance Réassurance Des Investissement France)

CARDIF EL DJAZAIR. Présente en Algérie depuis 2006, est une compagnie d'assurances spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance individuelle ³⁴:

- Assurance des emprunteurs ;
- Assurance des personnes ;
- Prévoyance individuelle ;
- Prévoyance Collective.

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

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

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

La prime d'assurance = montant du crédit * le taux

³⁴www.cardifeldjzair.dz, consulté le 18/05/2018.

Tableau n° 7 : les différents taux de la prime d'assurance CARDIF pour l'ensemble des crédits.

Type de prêts	couverture	Taux de la prime Emprunteur principal	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 35 ans	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 35 ans
Prêts bonifiés (1% et 3%)	Décès seul : 100%du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêts 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 accidentel		0,052%	0,042%	0,029%

Source : documentation de la CNEP-Banque (le manuel de procédures).

Assurance TALA (Taamine life Algérie)

« La société Taamine Life Algérie, qui a démarré ses activités le 01-07-2011, est une filiale spécialisée en Assurances de personnes créée par la Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT).

Le montant de son capital social, dont la CAAT détient 55%, s'élève à 1.000.000.000 DA, entièrement libéré en numéraires, comme l'exige la nouvelle réglementation. Le reste du capital étant partagé entre deux autres partenaires, à hauteur de 30% pour le Fonds National

d'investissement - FNI - et à hauteur de 15% pour la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) »³⁵.

Le 05 mars 2013 la CNEP Banque a signé un accord avec la société TALA assurance en vue de couvrir les bénéficiaires des crédits immobiliers (personnels du MDN) contre les risques décès et IAD.

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

b) L'assurance insolvabilité

C'est l'assurance SGCI qui couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le codébiteur et la caution).

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

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

c) Assurances 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.

Conclusion

La CNEP-Banque propose donc aux particuliers plusieurs types de crédits, nous citons : crédits à la construction, à l'accession, à la location ; tous ces produits peuvent contribuer efficacement à l'amélioration du secteur de l'habitat en Algérie.

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

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

³⁵ www.tala-assurances.dz, consulté le 18/05/2018 à 15h.

Introduction

Après avoir présenté le crédit immobilier et sa typologie par rapport aux particuliers dans le deuxième chapitre, nous allons compléter cette partie par une étude comparative entre (cession entre particuliers et la construction d'un logement rural aux taux bonifié 1%); dans la première section nous présenterons la CNEP-Banque, son évolution, présentation de l'agence d'accueil 213 et son organigramme, les statistiques d'engagement et de réalisations de crédits aux particuliers de l'agence d'accueil, la deuxième et la troisième section seront consacrées à la présentation de deux dossiers du crédit immobiliers aux particuliers avec leurs exemples chiffrés.

Section 1: présentation de la CNEP-Banque

La CNEP-Banque crée 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) »¹, n'a été opérationnelle qu'à partir de 1966 et depuis trois grandes missions lui sont accordé à savoir :

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

1.1. Evolution de la CNEP

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

1.1.1. 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 ousou) qui furent ouvertes au public 1967 et de 575 points de collecte implantés dans le réseau P&T (Post et Télécommunication).

¹ Repris du lien www.cnep-banque.dz. Consulté le 14/04/2018.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

1.1.2. Entre (1971-1979)

Durant cette période, était surtout consacrée a 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 devise² ;
- En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels³ .

1.1.3. 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 épargnants⁴ ;
- Le financement des secteurs hors habitat (profession libérales transports, coopérative etc.). ceci à énormément encouragé grâce à la diversification des produit offerts à la clientèle.
- Le réseau CNEP s'agrandit, en passant ainsi à 120 agences en 1988 et 172 en 1996⁵ ;

Suite a la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90-10 avril 1990) de nombreux bouleversement ont marqué 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 accordée à l'exclusion des opérations de commerce extérieure et « présente actuellement le statut juridique de société par action (SPA) au capital de 46 milliards de dollars »⁶.

1.1.4. La période de 2000 à nos jours

La période de 2000 à nos jours à connu plusieurs étapes dans son évolution, à savoir⁷ :

² D'après l'instruction CNEP N° 8 du mois de mai 1971.

³ IDEM, consulté le 14/04/2018.

⁴ D'après le décret N°80-123 du 13/08/1980 sur fonds d'épargne avec vente aux engagements seulement.

⁵ IDEM, consulté le 14/04/2018.

⁶ A déclaré M. Salim Messaoudi, directeur général adjoint chargé du crédit à la CNEP, lors d'une conférence organisée en marge du salon international de la promotion immobilière et de l'aménagement urbain au centre international de conférences.

⁷ Extrait d'un document interne de la CNEP-Banque.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

1.1.4.1. 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 de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction notamment pour la réalisation de bien immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les (infrastructures hôteliers, de santé, éducatives culturelles et sportives).

1.1.4.2. 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.

1.1.4.3. 17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque

L'assemblée générale ordinaire, du 17 juillet 2008, relative au repositionnement stratégique de la banque décide 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.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

1.1.4.4. 17 aout 2011 : 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 a mettre en place, en matière des crédits aux particuliers

En ce qui concerne le financement de la promotion immobilière ils ont autorisés :

- Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers ;
- Le financement de 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.

1.2. Présentation de l'agence d'accueil « 213 »

L'agence d'accueil est la CNEP-Banque, agence de Sidi Ahmed indice 213. Cette dernière est lune des premières agences de la CNEP-Banque de la wilaya de Bejaia et cela remonte au début des années 90.

Sa délocalisation est intervenue en 2001 vers Sidi Ahmed avant quelle soit implanté a Amizour.

➤ Présentations de différents services de l'agence d'accueil

L'agence de Sidi Ahmed CNEP-Banque indice 213 est composée de plusieurs services qui sont : **Service Epargne** :

La fonction de service épargne est la suivante :

- Ouverture des comptes, d'une part des comptes clients et ces derniers sont subdivisés en deux : client moral et client physique ; d'autre part les comptes du personnel ;
- La gestion des comptes épargne, soit : livret épargne logement ou livret épargne au particulier ;

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

- La compensation ;
- Recouvrement des remises.

Service crédit

La fonction du service crédit est la suivante :

- La réception des dossiers : tout produits confondus ;
- Assister le comité agence du crédit dans les opérations d'entérinement ou de rejet ;
- Le recouvrement des créances.

Service comptabilité

La fonction de service comptabilité est la suivante :

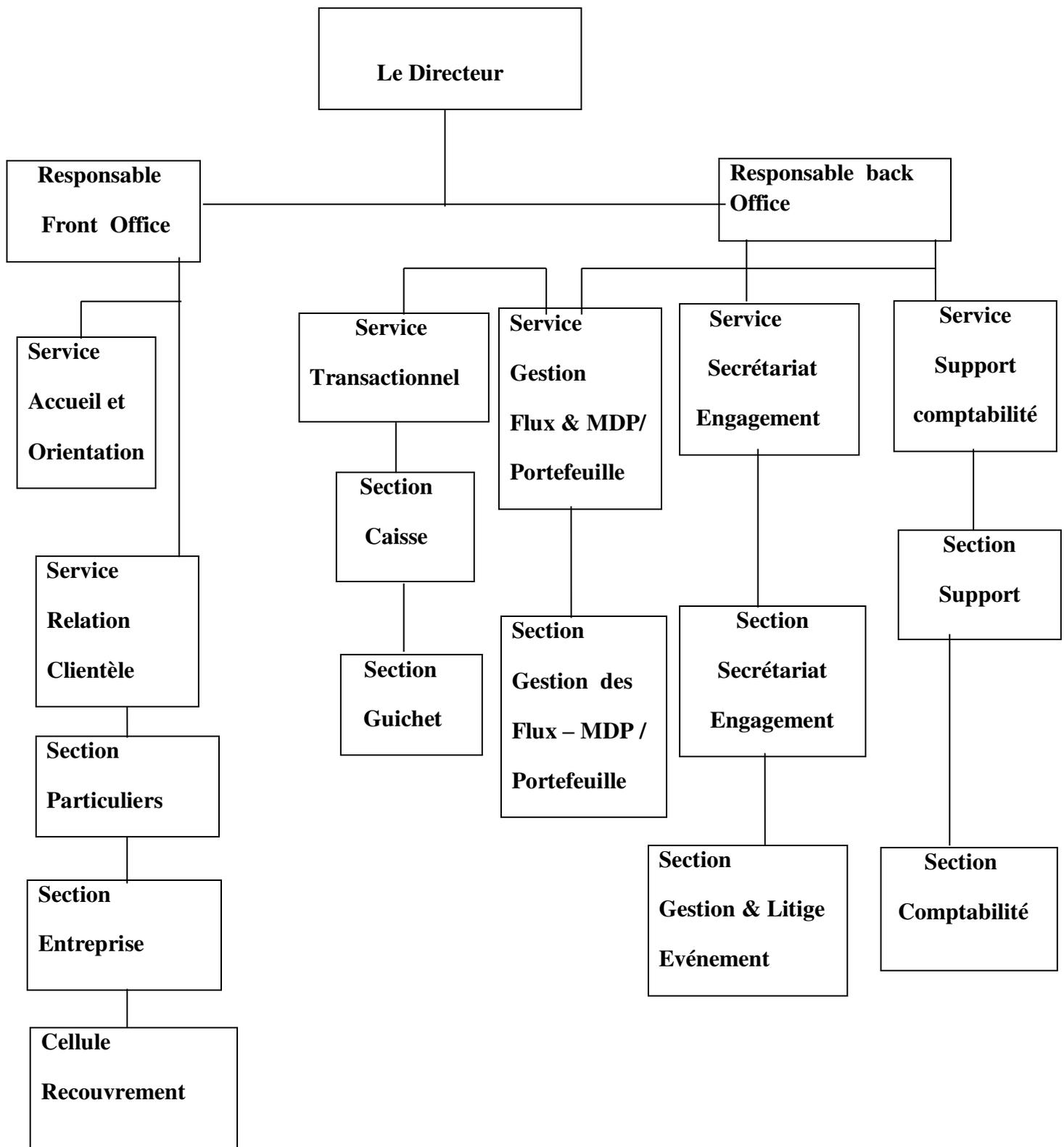
- Arrêter les journées ;
- Contrôle des journées et des pièces comptables ;
- Travaux mensuels ;
- Analyses des comptes ;
- Gestion de la trésorerie ;
- Préparer et finaliser les travaux de clôture de l'exercice.

Service Caisse

La fonction du service caisse est la suivante :

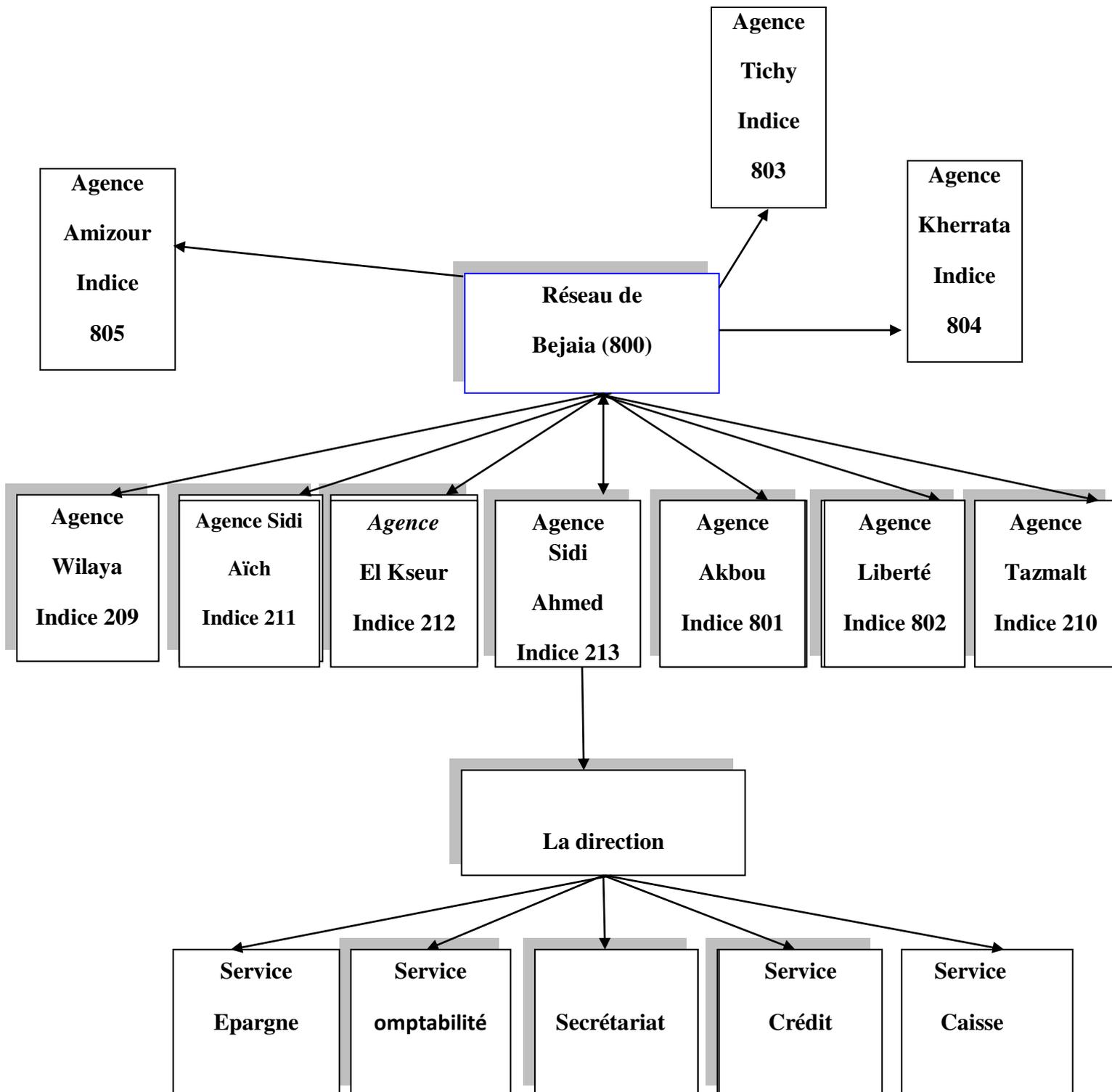
- Assurer les liquidités ;
- Assurer la tache des transports de fonds ;
- Transférer les fonds ;
- Dotation de liquidités.

Figure 1: L'Organigramme agence « 213 » Sidi Ahmed (Bejaia)



Source : document interne de la CNEP-Banque

Figure 2: L'organigramme du réseau de Bejaia (800)



Source : document interne de la CNEP-Banque.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

➤ L'explication de l'organigramme (réseau de Bejaia 800)

Cet organigramme représente le réseau de Bejaïa indice (800), ayant son siège social à la rue liberté tour(R+9), a été installé par la direction le 29 Novembre 2001 et ouvert le 02 janvier 2003. Avant cette date, les agences de Bejaïa étaient rattachées a la direction de réseau de Tizi- Ouzo .Actuellement ce réseau gère 10 agence d'exploitation, à savoir⁸ :

L'agence wilaya 209, agence Tazmalt 210, agence Sidi Aich 211, agence El Kseur 212, agence Akbou 801, agence Liberté 802, agence Tichy 803, agence Khrrata 804, agence Amizour 805, et enfin l'agence Sidi Ahmed 2013.

➤ L'explication de l'organigramme agence 213

Le directeur d'agence est le responsable du back office et du front office. Ce dernier est responsable des services (transactionnel et commercial).

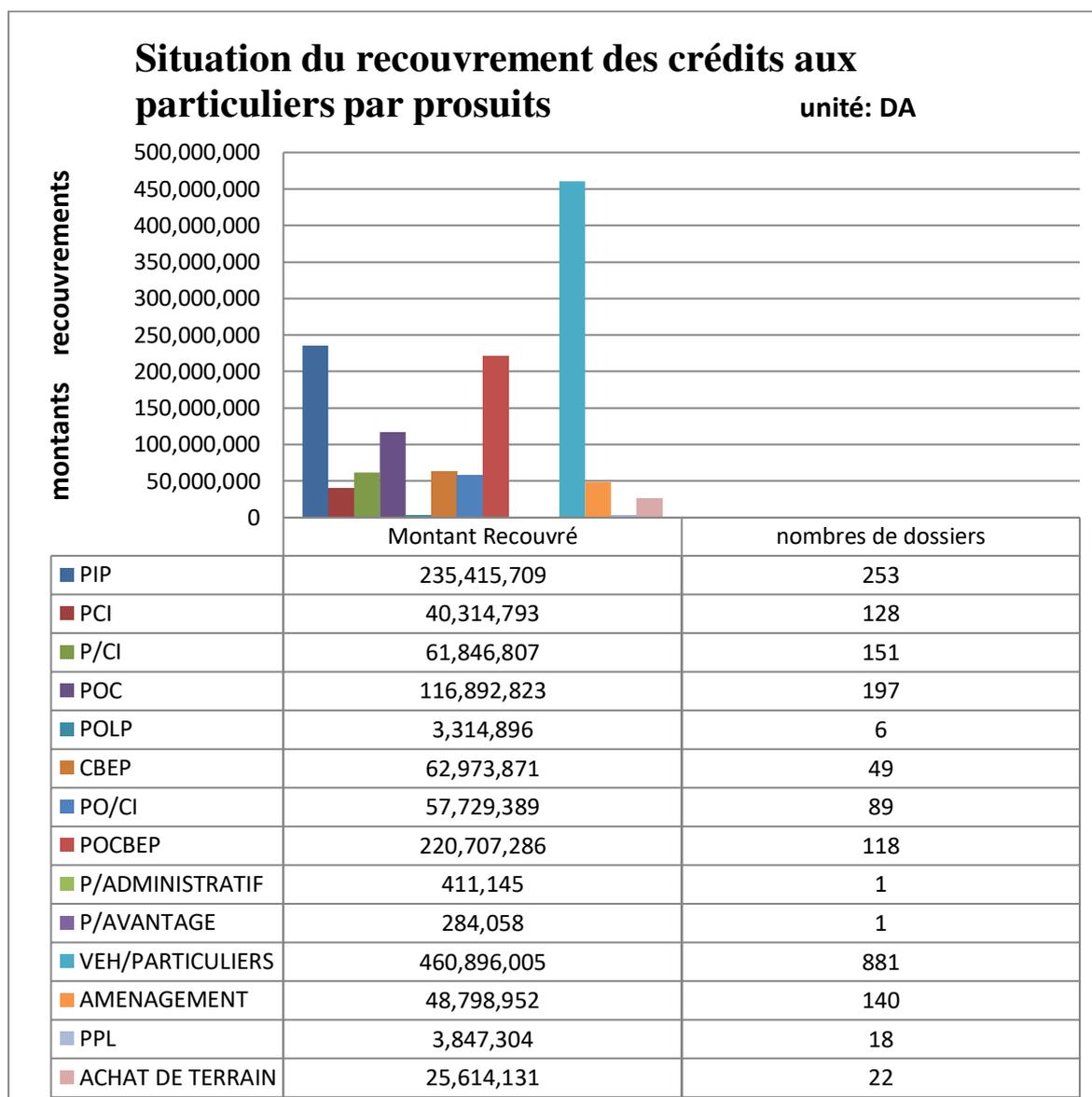
Le manager du back office est responsable des services engagements, litiges et évènements- épargne, flux financiers et moyens de paiement- support).

1.3 Situation du recouvrement des crédits aux particuliers par produits de l'agence 213 arrêtée au 30/09/2016

Figure n° 3 : histogramme relatif à la situation du Recouvrement des crédits aux particuliers par produits arrêté au 30/09/2016 de l'agence 213

(L'histogramme se trouve dans la page suivante).

⁸ ARAB Nawel & BOUDJELAL Katiba, « Analyse de la contribution du contrôle interne dans la maitrise des risques bancaires : cas de la CNEP-Banque », mémoire de master de fin de cycle, université de Bejaia, 2013, p 91.



Source : élaboré par nos soins à partir d'un document interne de la CNEP-Banque.

Nous constatons que le montant de recouvrement est différent pour l'ensemble de crédits aux particuliers dont le plus grand montant recouvré est celui de crédit VEH/PARTICULIERS (Véhicules Particuliers) qui est de 460.896.005,00 DA , cela veut dire que la CNEP-Banque à financé en 1^{er} catégorie ce type de crédit dont (881 dossiers), avec une part de 42,89% par rapport au total de catégorie des crédits. les plus bas montants recouverts sont ceux des crédits P/AVANTAGE et P/ADMINISTRATIF qui sont respectivement de 284.058,00 DA et 411.145,00 DA, cela veut dire que la CNEP-Banque n'as pas financé beaucoup plus ces deux derniers (1 dossier pour les deux), ainsi que elle a

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

financé en 2^{ème} catégorie le crédit PIP (253 dossiers) avec une part de 12,31% et en 3^{ème} catégorie elle a financé le POC (Prêt Ordinaire Construction dont 197 dossiers) avec une part de 9,59%, elle a financé en 4^{ème} catégorie le P/CI(151 dossiers) avec une part de 7,35%. Ensuite le crédit aménagement (140 dossiers) avec une part de 6,81%, en outre elle a financé le PCI (128 dossiers) avec une part de 6,23%, puis le POCBEP (prêt Ordinaire Cession Bien Entre Particuliers dont 118 dossiers) avec une part de 5,74%.

Nous remarquons aussi que plusieurs crédits ont été financés avec des parts faibles (entre 0% et 4,33%) pour CBEP, PO/CI, POLP...ACHAT DE TERRAIN.

Ainsi que le taux de recouvrement pour l'ensemble des crédits est de 100% c'est-à-dire que l'agence a récupéré toutes les échéances de remboursement de l'ensemble des crédits. Enfin d'après cette analyse on remarque que les clients de cette agence s'intéressent beaucoup plus au crédit VEH/PARTICULIERS (881 dossiers).

1.4 Engagements et réalisations « crédits aux particuliers » au niveau de la Wilaya de Bejaïa.

Tableau n°8 : engagements et réalisations « crédits aux particuliers » décembre 2017

Source : document interne de la CNEP-Banque.

Agences	Nombres dossiers engagés	Montants engagés	Montants mobilisés
Béjaïa 209	31	137.695.000,00 DA	142.026.657,21 DA
Tazmalt 210	5	17.481.000,00 DA	17.956.390,00 DA
Sidi Aich 211	17	78.697.000,00 DA	31.511.365,36 DA
El Kseur 212	10	9.128.000,00 DA	27.231.835,33 DA
Sidi Ahmed 213	27	145.421.000,00 DA	110.525.531,11 DA
Akbou 801	16	75.357.000,00 DA	33.773.978,00 DA
Liberté 801	43	285.497.000,00 DA	192.915.072,97 DA
Tichy 803	48	74.186.000,00 DA	67.218.250,00 DA
Kherrata 804	6	4.739.000,00 DA	27.628.400,00 DA
Amizour 805	6	23.080.000,00 DA	13.749.240,00 DA

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

Nous constatons que l'ensemble des Agences bancaires réalisent un engagement différent dont le plus grand est réalisé dans l'agence liberté 801 qui est de 285.497.000,00 DA dont (43 dossiers) et le plus bas est enregistré au niveau de l'agence de kherrata 804

Qui est de 4.739.000,00 DA dont (6 dossiers) et les montants engagés sont comptabilisés en hors bilan, sont saisies sur le système **T24** (l'entrée en portefeuille), Par contre les montants mobilisés sont arrivés à la phase de déblocage.

Nous remarquons aussi qu'il n' ya pas un grand décalage entre les montants engagés et les montants mobilisés pour l'ensemble des agences.

Tableau n° 9 : Engagements et réalisations de « crédits aux particuliers » année 2017.

(Le tableau se trouve dans la page suivante)

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

Agences	Nombres dossiers engagés	Montants engagés	Montants mobilisés	Objectifs	Taux
Béjaia 209	393	1.933.772.712,00	1.455.371.487,17	1.012.000.000,00	144%
Tazmalt 210	133	299.376.705,00	251.540.301,00	385.000.000,00	65%
Sidi Aich 211	154	416.826.000,00	253.395.127,15	326.000.000,00	78%
El Kseur 212	167	402.558.650,00	319.899.393,10	293.000.000,00	109%
Sidi Ahmed 213	270	1.459.629.485,00	897.837.850,37	1.058.000.000,00	85%
Akbou 801	271	1.170.134.961,00	1.054.035.786,27	925.000.000,00	114%
Liberté 801	336	1.840.662.839,00	1.154.182.151,08	1.210.000.000,00	95%
Tichy 803	275	573.291.394,00	536.672.619,63	532.000.000,00	101%
Kherrata 804	247	416.930.813,00	488.327.645,00	442.000.000,00	110%
Amizour 805	95	206.131.000,00	125.706.841,65	181.000.000,00	69%

Source : document interne de la CNEP-Banque.

Nous constatons que l'objectif annuel est atteint dans Cinq (05) Agences bancaires : Béjaia 209, El Kseur 212, Akbou 801, Tichy 803, Kherrata 804 ce résultat dans son ensemble est jugé appréciable par les dirigeants de la banque. Concernant l'agence Sidi Amed 213, l'objectif n'as pas été atteint à 100%, il n'a été que de 85%, pour cela nous recommandons a cette agence consentir des efforts supplémentaires et tracer un plan de travail pour l'année qui suit.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

Section 2: l'étude comparative entre deux crédit immobiliers aux particuliers (cession entre particuliers et construction rural au taux bonifié de 1%)

Nous allons présenter dans cette section deux dossiers de crédit immobilier au particulier (cession entre particuliers et construction rural à taux bonifié de 1%). Pour notre premier cas d'étude une demande de financement exprimée par Mr X auprès de la CNEP-Banque, afin acquérir une habitation (une villa) auprès d'un particulier. En premier lieu on va identifier le demandeur de crédit ensuite les informations sur le crédit sollicité et le traitement de la demande.

2.1. La première étude (Cession entre particuliers)

2.1.1. Identification du demandeur, informations sur le crédit sollicité et le bien à acquérir

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

Désignations	Informations personnelles	Désignations	Situation professionnel
Nom et prénom	X	Profession	Agent polyvalent
Date de naissance	28/09/1976	Employeur	RL D2
Situation familial	Marie	Revenue mensuel net	1.589,43 Euro
Adresse	(Ihadaden Bejaia) Paris, France	Crédit en cours	Néant
Désignations	Informations sur le crédit sollicité	Désignations	Informations sur le bien à acquérir
La date de la demande du crédit	21/06/2017	Type du logement	Villa (R+2)
Objet du crédit	Cession entre particuliers	Adresse	Cite Djema Targa Ouzemour
Crédit sollicité	5000.000,00 DA	Superficie	177m ²
Durée du prêt	30 ans	Prix de cession	8.000.000,00 DA
Différé	6 mois	Valeur du bien garantie	11.476.260,00 DA

Source : élaboré par nous soins à partir des documents de la CNEP-Banque.

2.1.2. Constitution du dossier (les pièces communes)

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

- Une demande de crédit signé par le postulant (Annexe 1) ;
- Un extrait d'acte de naissance ;
- Photocopie légalisée de la pièce nationale d'identité ;
- Relevé des émoluments récent (moins de trois mois) et attestation de travail ;
- Autorisation de prélèvement sur compte CCP (voir annexe 2) ;
- Copie de la carte d'assurance ;
- Fiche de résidence ;
- Une fiche familiale pour les postulant mariés et individuelle pour les célibataire.

Pour les non résident :

Les justificatifs de revenue sont :

- Attestation d'emploi ;
- Les trois dernières fiches de paie ;
- Un justificatif d'imposition ;
- Une copie de contrat de travail ;
- Copie carte d'assurance.

Remarque : Toutes les copies doivent être légalisées auprès du consulat d'Algérie à l'étranger.

Les pièces liées à la nature de crédit sollicité (cession de bien entre particuliers)

- Copie de l'acte de propriété du logement objet de la vente enregistré et publié ;
- Une promesse de vente (fiche de transaction selon modèle CNEP), décrivant de manière précise le bien, son implantation, et le montant de la transaction ;
- Le certificat négatif d'hypothèque (conservation foncière) du bien objet de la vente original ;
- Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréé et conventionné avec la CNEP-Banque.

2.1.3. Traitement de la demande

Pour le traitement il ya :

2.1.3.1. Dépôt de dossier

Le client se présente à l'agence afin de déposer son dossier, après avoir réuni tout les documents nécessaires permettant aux responsables de la banque d'avoir des informations pertinentes sur le postulant et son état financier et d'assurer en plus l'authenticité des informations fournis.

Le chargé de la clientèle procède à la vérification de la conformité et l'authenticité des pièces fournis et remet au client un titre de dépôt.

2.1.3.2. Etude de dossier : le chargé du crédit procédera à l'enregistrement chronologique du dossier sur un registre ouvert, à cet effet. Et cela par :

a) Le contrôle (la consultation) du fichier central

Le fichier national de la CNEP-Banque sera consulté par le chargé de crédit afin de vérifier si :

- ✓ Le postulant à déjà bénéficié d'un crédit auprès de la CNEP-Banque ou auprès d'une autre banque ;
- ✓ Le postulant n'a pas d'incidents de paiement ;
- ✓ Le client n'est pas interdit de chéquier.

b) L'élaboration de la fiche technique de crédit (voir annexe 3)

1. Le Calcul du droit au prêt

Selon les conditions de la CNEP-Banque, le maximum à financer est de 90% ; du prix de cession, sans toute fois dépasser les 90% de la valeur vénale du bien inscrite dans le rapport d'expertise, sans dépasser la capacité de remboursement.

Calculs des deux ratios du droit au prêt

Ratio 1 : Le prix de cession* 90% = 8.000.000,00 DA*90% = 7.200.000,00 DA

Ratio 2 : La valeur de la garantie (valeur vénale)*90 = 11.476.260,00 DA*90%

= 10.328.634,00 DA

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

Donc le maximum à financer c'est la moindre des deux valeurs, qui est de 7.200.000,00 DA, mais sa capacité de remboursement lui reste d'en bénéficier, reste à s'assurer.

2. Le calcul de la durée de remboursement

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-Banque) a augmenté à **75 ans** la limite d'âge aux postulants aux crédits hypothécaires destinés aux particuliers, contre 70 ans auparavant⁹, si le postulant a un âge ≤ 35 ans la durée maximale de crédit est de 40 ans, et si le postulant a un âge > 35 la durée maximale du crédit est 30 ans.

La durée de financement se détermine en fonction de la différence entre l'âge de postulant et la limite d'âge (**la limite d'âge – l'âge de l'emprunteur**) elle se calcule comme suit :

La durée de remboursement = 75 – 40 = 35 ans

La durée du prêt sollicité est de 30 ans, mais dans ce cas elle est de 35 ans : c'est-à-dire elle dépasse la durée maximale du crédit.

Donc on prend en considération la durée du prêt qui est de 30 ans plus le différé de 6 mois. Ce qui va donner :

La durée de remboursement = 29 ans et 6 mois

3. Le calcul de la capacité de remboursement :

Pour notre cas on va calculer la capacité de remboursement pour un non résident, la formule de calcul est comme suit :

La capacité de remboursement = le revenu mensuel net (en devise) – SNMG¹⁰ du pays où il réside* 50%

Le calcul se fait comme suit

- Le revenu net mensuel de l'emprunteur est de 1.589,43 euro ;

⁹ Le site www.CNEP-Banque.dz, consulté le 17/04/2018.

¹⁰ **SNMG** : c'est le Salaire National Minimum Garantie à été fixé par les pouvoirs publics à dix huit mille dinars (18.000,00 DA) depuis janvier 2012.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

- Déduire du revenu mensuel net de l'emprunteur, le salaire minimum garantie du pays de résidence qui est de (1000,00 euro) pendant l'année d'octroi du crédit ;
- Convertir 50% du solde du revenu en dinars Algériens selon la cotation bancaire en vigueur qui est de (1 euro = 123,00 DA).

$$\text{La capacité de remboursement} = (1.589,43 - 1000,00) * 50\% = 294,715 * 123 \\ = \mathbf{36.249,95 \text{ DA}}$$

❖ Le montant de crédit :

Le montant de crédit dépend de la capacité de remboursement ainsi que de la valeur tabulaire. Le calcul de cette dernière se fait comme suit :

$$\text{La capacité de remboursement(CR)} = \mathbf{36.249,95 \text{ DA}}$$

Sachant que Le taux = 6,5% et la durée = 29 ans et 6 mois.

$$\text{La valeur tabulaire(VT)} = (\mathbf{\text{Taux} / 12}) / (1 - (1 + \mathbf{\text{Taux} / 12})^{-\text{durée (n)} * 12}) \\ = (6,5/12) / (1 - (1 + 6,5/12)^{-354}) \\ = \mathbf{0,006355624}$$

Donc le montant de prêt se calcule comme suit :

$$\text{Le montant de prêt} = \text{la capacité de remboursement} / \text{la valeur tabulaire}$$

Donc ; la capacité de remboursement = 36.249,95 DA.

Le montant de prêt = 36.249,95 / 0,006355624 = 570 360 2,03 DA.

La capacité de remboursement de ce client lui permet d'avoir un montant de 570 360,03DA. Mais il a sollicité juste 5000.000, 00DA, et c'est pour ça que la décision prise par le comité est limitée à ce montant.

$$\text{Le montant du prêt} = \mathbf{5 .000.000, 00 \text{ DA}}$$

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

4. Le calcul des intérêts intercalaires mensuels

Le calcul des intérêts intercalaires se fait comme suit

$$\text{Les intérêts intercalaires mensuels} = \text{montant du crédit} * \text{taux d'intérêt} / 12$$

$$= 5.000.000 * 6.5\% / 12$$

$$= \mathbf{2.708,33 \text{ DA}}$$

Et pour le déferé de six (6) mois = **le montant des intérêts intercalaires * 6 mois**

$$= 2.708,00 * 6$$

$$= \mathbf{16.250,00 \text{ DA}}$$

5. Calcul du crédit lié à l'assurance « CARDIF EL Djair » :

En application de la décision réglementaire n° 1163/2008 du 05 novembre 2008, relative à l'Assurance des Emprunteurs « ADE » **CARDIF EL Djair**,

La présente décision réglementaire a pour objet de fixer la nouvelle tarification en matière d'Assurance des emprunteurs applicable aux nouveaux clients bénéficiaires du crédit immobiliers, de leurs Co-emprunteurs ou caution contre (le risque de Décès ou décès et invalidité absolue et définitive).

Le taux du prime emprunteur principal (voir annexe 4) = 0,045%

➤ Calcul de la prime d'assurance sur le crédit :

Prime d'assurance = taux de la prime * montant de prêt

$$= 0,00045 * 5.000.000,00 \text{ DA} = 2250 \text{ DA}$$

$$\text{Le montant de la prime sur le crédit} = 2250 \text{ DA}$$

➤ Engagement global :

$$\text{Engagement globale} = 5.000.000,00 \text{ DA}$$

➤ Le calcul de l'échéance :

Echéance = Valeur tabulaire * le crédit

$$= 0,006355624 * 5000.000$$

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

Echéance de prêt = 31778,12 DA

Mensualité de l'assurance : 2250 DA

La mensualité total = échéance prêt + assurance

$$= 31778,12 + 2250$$

$$= \mathbf{340.28,19\ DA}$$

6. Le calcul de l'assurance SCGI :

Le montant de la prime SGCI est calculé par rapport au **ratio prêt / valeur** comme suit :

Le montant du prêt = 5.000.000,00DA

La valeur du bien garantie = 11.476.260,00 DA

Donc le ratio prêt / valeur (RPV) = **montant du prêt / valeur du bien garantie**

$$= 5.000.000,00 / 11.476.260,00$$

$$= \mathbf{43,57\ \%}$$

On va situer le RPV d'après le tableau ci-après:

Tableau n°11: les différents taux de la prime SGCI (hors taxe) selon les rations prêts/valeurs (RPV).

Ratio : prêt / Valeur (RPV)	Taux de la prime (Hors Taxe)
RPV ≤ 40%	0,50 %
40% < RPV ≤ 60%	0,75 %
60% < RPV ≤ 95%	1,00 %

Source : document de la CNEP-Banque (le manuel de procédures).

Le RPV supérieure à **40%** et inférieure à **60%** donc le taux de la prime est de 0,75% du montant du crédit.

Le montant de la prime hors taxe (HT) = le montant du crédit * 0,75%

$$= 5.000.000 * 0,75\%$$

$$= \mathbf{37.500,00\ DA}$$

Montant de la TVA = le montant de la prime(HT) * 19%

$$= 37.500 * 19$$

$$= 7.125,00 \text{ DA}$$

Le montant de la prime en TTC = 44.625,00 DA.

Ce montant doit être payé en (FLAT) par l'emprunteur.

Remarque : A la CNEP Banque, il existe une base de données qui sert à calculer le montant du prêt à accorder, la durée du crédit et le taux d'intérêt à appliquer et ce en saisissant les données nécessaires. Les résultats de cette simulation sont repris dans une fiche technique crédit qui sera présentée avec le dossier au comité de crédit.

2.1.4. La présentation du dossier au comité de crédit :

Pour la décision d'octroi, le dossier sera présenté au comité de crédit, le comité opte pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

- ✓ Montant du crédit accordé : 5.000.000,00 DA ;
- ✓ Taux d'intérêt : 6,5% ;
- ✓ Durée du prêt : 30 ans dont 6 mois de différé ;
- ✓ Mensualités de remboursement : 340.28, 19 DA ;
- ✓ Garantie : Une hypothèque de premier rang sur le bien à financer auprès de la CNEP-Banque plus une assurance catastrophe naturelle.

Remarque : les membres du comité de crédit qui se présentent sont :

- Le directeur de réseaux ;
- Le chef de département financement ;
- Le chef de département épargne ;
- Le chef de département contentieux.

Ils constituent un comité de crédit réseaux (CCR), parce que le montant du crédit sollicité est de 5.000.000,00 DA, qui est situé entre 3.000.000,00 DA < **le montant du crédit** ≤ 8.000.000,00 DA.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

2.1.5. Etablissement des documents contractuels :

Après l'établissement de la décision d'octroi de crédit, le chargé de crédit doit faire signer au client une notification d'acceptation d'octroi de crédit.

Une fois le client à notifié son accord, le chargé de crédit :

- ✓ Etablit une convention de crédit qui doit être visée par le client et le directeur d'agence en six (6) exemplaires ;
- ✓ Ouvre un compte chèque auprès du front office dans lequel le client versera les échéances et aussi les frais d'études et de gestion ;
- ✓ Demande au client des timbres fiscaux (48 timbres de 20 DA) et 1500 Da qui représentent les droits d'enregistrement des conventions auprès de l'inspection enregistrement de la direction des impôts.

Remarque : avant la mobilisation du crédit, dans l'étape de la constitution du dossier l'emprunteur doit payer ces frais d'études et de gestions même si la décision du comité de crédit est défavorable.

- **Frais de l'assurance CARDIF** = assurance mensuel * 12 mois
= 2250 * 12
= **27000,00 DA**

Ce montant est versé dans le compte assurance, considéré comme un secours pour l'assurance CARDIF. Cette dernière procédera pour un prélèvement automatique, dans le cas de non paiement de débiteur.

- **Frais d'études et de gestions de dossier** = 15000,00 DA

TVA/ frais d'études = 15000* 19% = 2.850,00 DA

Montant de frais d'études de dossiers en TTC = 17. 850,00 DA

- Assurance SGCI = 44.625,00 DA
- **Enregistrement convention** = 1.500,00 DA
- **Timbres fiscaux** = 960,00 DA

2.1.6. Le suivi du dossier

2.1.6.1. L'entrée en portefeuille

Suivant la décision d'octroi du crédit, le chargé du crédit procède à la création du dossier et cela en le saisissant sur le système **T24** ; il doit aussi effectuer l'entrée en portefeuille qui consiste en la comptabilisation de l'engagement en hors bilan.

2.1.6.2. La mobilisation du crédit :

La mobilisation du crédit se fait en une seule tranche puisque il s'agit d'un crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Le déblocage se fait par chèque de banque entre les mains du notaire chargé de la transaction avec une lettre de remise de chèque de banque précisant l'obligation faite d'une inscription d'hypothèque de 1^{er} rang au profit de la CNEP-Banque.

2.1.7. Le remboursement du crédit :

Pendant la période de différé qui est de six (6) mois, le client est affranchi de tout paiement après cette période il paiera la mensualité jusqu'à l'amortissement total de son crédit, sauf s'il décide de faire un remboursement par anticipation intégral ou partiel.

2.2. La deuxième étude (Crédit à la construction à taux bonifié de 1%)

Nous allons présenter un dossier de crédit immobilier au particulier, pour notre cas d'étude une demande de financement est exprimée par Mr Y qui a été sollicité à notre établissement pour bénéficier d'un prêt bancaire à la construction à taux bonifié de 1% et cela d'après la décision d'octroi de l'aide de l'Etat à l'habitat rural (CNL). En premier lieu, on va identifier le demandeur de crédit, ensuite les informations sur le crédit sollicité et le traitement de la demande de crédit

Un tableau (se trouve dans la page qui suit) reprend les renseignements généraux sur l'emprunteur et le type de crédit de notre cas d'étude.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

2.2.1. Identification du demandeur et informations sur le crédit sollicité

Tableau n° 12 : les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.

Désignations	Informations personnels	Désignations	Situation professionnel
Nom et Prénom	Y	Profession	Cuisinier
Date de naissance	04/08/1984 (33 ans)	Employeur	Secteur public
Situation familiale	Marié	Revenu Mensuel	20.543,79 DA
Adresse	TIKHAROUBINE (Barbacha, W Bejaia)	Crédit en cours	Néant
Désignations	Informations sur le crédit sollicité		
La date de la demande du crédit	12/11/2017		
Objet du crédit	Construction		
Montant de crédit demandé	2.000.000,00 DA		
Montant du crédit accordé	1.984.000,00 DA		
La durée du prêt	40 ans		
Différé	36 moins		

Source : élaboré par nos soins à partir des documents de la CNEP-Banque.

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

- Etre de nationalité Algérienne ;
- Etre majeur à la date de l'autorisation de financement ;
- Le devis estimatif global établi par l'expert architecte ne doit pas dépasser

Les 2.800.000,00 DA ;

- Posséder l'acte authentique du titre de propriété publié et enregistré du terrain prévu pour la formule auto construction ou de l'habitation pour l'extension ou à rénover ;
- Pouvoir justifier des revenus stables au mois et équivalents à 1,5 fois le SNMG ;

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

- Produire un certificat négatif du bien objet du crédit par la conservation foncière ;
- Avoir une décision d'octroi de l'aide de l'Etat à l'habitat rural (CNL).

Une fois le client rempli toutes ces conditions, le banquier évaluera son éligibilité et sa capacité de remboursement.

2.2.2. Constitution du dossier

Pour le dépôt de 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 (construction à taux bonifié 1 %), les documents que le postulant doit fournir sont les suivant : un sous dossier administratif, un sous dossier technique, un sous dossier financier, un sous dossier recouvrement et 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 de crédit procédera a l'enregistrement chronologique du dossier et consulte le fichier nationale de la CNEP-Banque afin de vérifie 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 :

2.2.2.1. 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-Banque remplie et signe par le postulant ;
- Un extrait de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Relevé des émoluments et attestation d'emplois (voir annexe 5) ;

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

- Une copie de la carte CNAS ;
- Une fiche familiale.

b) Les documents relatifs au type de crédit

Ces documents englobent toutes les informations sur le lieu de construction qui sont :

- Un certificat négatif d'hypothèque, délivré par les services fonciers, qui montre que l'emprunteur n'a rien hypothéqué auprès d'autres banques ;
- Un certificat de possession de terrain de construction ;
- Une copie de la décision d'éligibilité à l'aide de l'Etat à l'habitat rural (CNL) ;

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.

2.2.2.2. Un sous dossier technique :

Telle que la fiche technique (voir annexe 6) qui comporte les informations relatives au montant du crédit ainsi que la capacité de remboursement, la mensualité, l'échéance, la durée de remboursement, les informations relatives au terrain de construction et cela après avoir analysé le rapport de l'architecte agréé par la CNEP-Banque.

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

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 :

$$\text{La durée de remboursement du crédit} = \text{l'âge maximal} - \text{l'âge du postulant}$$

Dans notre cas le client à 33 ans donc la durée de son crédit est :

$75 - 33 = 42$ ans, comme la durée maximal est 40 ans car son âge est inférieure à 35 ans .Donc la banque lui accorde une durée de 40 ans plus un différé de 3 ans (36 mois) ce qui va donner :

$$\text{La durée de remboursement} = 37 \text{ ans}$$

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

b) Le calcul de la capacité de remboursement

La capacité de remboursement est un élément essentiel afin de déterminer le montant du crédit, il se calcul en fonction du revenu mensuel net.

Pour notre cas d'étude (la construction d'un logement rural a taux bonifié), le calcul de la capacité du client se fait d'après le tableau (qui se trouve dans la page suivante) :

Tableau n°13 : Le pourcentage de prélèvement sur le revenu net.

Quotité de revenu mensuel net		Si le revenu mensuel net est :
Salarié	Commerçant	
30%	40%	Inférieur ou égal à 02 fois le (SNMG ¹¹)
40%	45%	02 SNMG ≤ revenu ≤ 04 SNMG
50%	55%	04 SNMG ≤ revenu ≤ 08 SNMG
55%	60%	Supérieure à 08 le SNMG

Source : Documentation de la CNEP-Banque (le manuel de procédures des crédits hypothécaires).

Le revenu de postulant est inférieur à 02 fois le SNMG

C'est-à-dire 20.543,79 DA ≤ à 02 fois le SNMG, dans sa qualité professionnelle salarié, donc la capacité de remboursement se calculée de la manière suivante :

$$\begin{aligned} \text{Capacité de remboursement} &= \text{le revenu mensuel net} * \text{la quotité} \\ &= 20.543,79 * 30\% \\ &= \mathbf{6.163,14 \text{ DA}} \end{aligned}$$

$$\text{Capacité de remboursement} = \mathbf{6.163,14 \text{ DA}}$$

c) 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) = 444 mois qui correspond a 37 ans

¹¹ SNMG : c'est le Salaire Nationale Minimum Garantie qui est fixé à 18000DA depuis février 2012.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

$$\begin{aligned}\text{La valeur tabulaire} &= (\text{Taux} / 1200) / (1 - (1 + \text{Taux} / 1200)^{-n}) \\ &= (1 / 1200) / (1 - (1 + 1 / 1200)^{-444}) \\ &= \mathbf{0.00269548}\end{aligned}$$

Le calcul du montant de crédit se fait comme suit :

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

$$= 6.163,14 / 0.00269548$$

$$= 2.286.472,17 \text{ DA}$$

Donc la capacité de remboursement de ce client lui permet d'avoir 2.286.472,17 DA sachant que la le client à solliciter 2.000.000,00 DA mais la CNEP -Banque lui a accordé seulement un montant de 1.984.000,00 DA.

Justification :

D'abord, le client a bénéficié de l'aide de l'Etat (CNL) d'un montant de

7.00.000, 00 DA dans le cadre de la construction rural.

Ensuite, il a un apport en nature (le déjà construit), qui s'élève à **111.871,86 DA** d'après l'évaluation de l'architecte dans le rapport établie.

Cet apport est calculé comme suit : le devis estimatif global * le taux d'avancement des travaux réalisés

$$\text{Apport en nature} = 2.796.796,60 \text{ DA} * 4\%$$

$$= \mathbf{111.871,86 \text{ DA}}$$

Donc : si la CNEP-Banque lui accorde le montant de 2.000.000,00 DA sollicité ca sera la situation suivante :

$$\text{Le devis estimatif global} = 2.000.000,00 \text{ DA} + 7.00.000, 00 \text{ DA} + 111.871,86 \text{ DA}$$

$$= 2.811.871,86 \text{ DA} > \mathbf{2.800.000,00 \text{ DA}}^{12}$$

La banque se retrouve dans une situation de sur financement.

¹² D'après le décret exécutif n°- 235 du 05 octobre 2010 fixant le niveau de l'aide frontale octroyée par l'état à 700.000,00 DA et le plafond de devis estimatif à 2.800.000,00 DA.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

Sachant que le devis estimatif global exigé par la CNEP-Banque, pour l'octroi d'un crédit à la construction à taux bonifié 1% ne dépasse pas le plafond qui est de 2.800.000,00 DA.

C'est pour cette raison que la banque n'a pas accordé le montant de 2.000.000,00 DA demandé par le client.

➤ **Le montant de crédit à accordé :**

Dans notre cas le montant de crédit à accorder se calcule comme suite

Le montant de crédit à accordé = devis estimatif global – le montant de l'aide de l'Etat (CNL) – le déjà construit (apport en nature)

$$\begin{aligned}\text{Le montant de crédit à accordé} &= 2.796.796,86 - 7.000.000,00 - 111.871,86 \\ &= 1.984.944,74 \text{ DA}\end{aligned}$$

Le montant du prêt = 1.984.000,00 DA

d) Le calcul de l'échance :

Elle se calcule comme suit

L'échéance = le montant du prêt accordé * la valeur tabulaire
--

$$\begin{aligned}&= 1.984.000,00 * 0,00269548 \\ &= 5.347,83 \text{ DA}\end{aligned}$$

Donc

L échance = 5.347,83 DA

e) Le calcul de la prime d'assurance CARDIF

D'après le taux du prime emprunteur principal (voir annexe 4) = 0,037%

Elle se calcule comme suit

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

$$\begin{aligned}&= 1.984.000,00 * 0,037\% \\ &= 734,08 \text{ DA}\end{aligned}$$

Donc

La Prime d'assurance = 734,08 DA

f) Le calcul de la mensualité

Elle se calcule comme suit

$$\text{La mensualité} = \text{l'échéance} + \text{prime d'assurance}$$

$$= 5.347,83 + 734,08$$

$$= 6.081,61,00 \text{ DA}$$

Donc

$$\text{La mensualité} = 6.081,61,00 \text{ DA}$$

g) Le calcul de l'assurance SGCI :

Le montant de la prime SGCI est calculé par rapport au **ratio prêt / valeur** comme suit :

Le montant du prêt = 1.984.000,00DA

Le calcul de la valeur de bien garantie se fait comme suit :

Valeur de bien garantie = valeur de terrain estimé + déjà construit + montant du crédit

D'après le rapport établi par l'architecte :

La valeur de terrain est estimé à = 1.542.000,00 DA

Le déjà construit = devis estimatif total * 4%

$$= 2.796.796,60 \text{ DA} * 4\%$$

Le déjà construit = 111.871,86 DA

Donc, la valeur de bien garantie = 1.542.000 + 111.871,86 + 1.984.000

$$= \mathbf{3.637.871,86 \text{ DA}}$$

Le ratio prêt sur valeur (RPV) = 1.984.000 / 3.637.871,86

$$= \mathbf{54,53 \%}$$

On va situer le ratio d'après le tableau ci-après (qui se trouve dans la page suivante):

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

Tableau n°14 : les différents taux de la prime SGCI (HT) selon les ratios prêt/valeur (RPV).

Ratio : prêt /valeur (RPV)	Taux de la prime (HT)
$RPV \leq 40\%$	0,50%
$40\% \leq RPV \leq 60\%$	0,75%
$60\% \leq RPV \leq 95\%$	1%

Source : Documentation de la CNEP-Banque

Le RPV se situe entre : $40\% \leq 54,53\% \leq 60\%$ se qui implique un taux de la prime de 0,75% du montant de crédit.

Le montant de la prime en (HT) = le montant du prêt * 0,75%

$$= 1.984.000 * 0,75\%$$

$$= 14880,00 \text{ DA}$$

Le montant de la TVA sur la prime = le montant de la prime en (HT) * 19%

$$= 14880 * 19\%$$

$$= 2.827,2 \text{ DA}$$

Le montant de la prime en TTC = $14.880 + 2.827,2$

$$= 17.707,2 \text{ DA}$$

Le montant de la prime SGCI = 17.707,2 DA
--

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

h) 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) les intérêts intercalaire qui de 41.654,00 DA dans notre cas.

La mobilisation du crédit s'effectue en trois tranches :

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

➤ Les conditions du déblocage du crédit

- Après le recueil de la garantie d'hypothèque de premier rang sur le terrain et la construction à bâtir ;
- La présentation de l'attestation d'ouverture de chantier ;
- Paiement des primes d'assurances CARDIF EL DJAIRE et SGCI ;
- Le paiement des frais d'études et de gestions du dossier ;
- La réception en compte de l'aide CNL (7.00.000, 00 DA).

La Banque débloque le montant de la première tranche qui est égal à 40 % du montant de crédit accordé.

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

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

$$\begin{aligned} \text{➤ Le montant de la première tranche} &= 1.984.000,00 * 40 \% \\ &= 793.600,00 \text{ DA} \end{aligned}$$

Après avoir calculé le montant de la première tranche on passe au calcul des intérêts intercalaires :

$$\text{Intérêt intercalaire} = \text{le montant de la 1}^{\text{ère}} \text{ tranche} * \text{le taux d'intérêt} / 1200$$

$$\begin{aligned} &= (793.600,00 * 1\%) / 1200 \\ &= 661,33 \text{ DA} \end{aligned}$$

Le client paye chaque mois une somme de 1.395,41 DA ; l'intérêt intercalaire plus la prime d'assurance dans la période entre la 1^{ère} tranche et la 2^{ème} tranche.

Le montant à payer : $661,33 + 734,08 = 1.395,41 \text{ DA}$

➤ Après avoir consommé le montant de la première tranche et cela d'après le rapport établie par un expert architecte. Le montant de la deuxième tranche est de 30 % du prêt accordé soit :

$$1.984.000,00 * 30\% = 595.200,00 \text{ DA}$$

La somme que le postulant doit payer chaque mois sur la 1^{ère} et la 2^{ème} tranche jusqu'à le déblocage de la troisième tranche :

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

$$[((793.600,00 + 595.200,00) * 1\% / 1200] + 734,08 = 1.891,37 \text{ DA}$$

➤ Le montant de la troisième tranche est égal à 30% du montant du prêt accordé elle sera débloquée après le rapport établie par l'expert architecte qui confirme la consommation de la 2^{ème} tranche.

Le client va payer les intérêts intercalaires jusqu'à la fin de différé qui est de 36 mois (3ans) d'une somme égale à :

$$((1.984.000,00 * 1\%) / 1200) + 734,08 = 1.653,33 \text{ DA}$$

Remarque : D'après la notification d'acceptation d'octroi d'un crédit, les intérêts intercalaires sur chaque tranche débloquée sont payables le trentième (30^{ème})

Jours après la date des débloquages, et durant toute la période de différé de remboursement du principal. Le client commencera à rembourser son prêt une fois la période du différé est achevé.

2.2.2.3. Le dossier financier :

Le dossier financier contient deux sous dossiers :

2.2.2.3.1 Un sous 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 ;
- Une décision d'octroi de crédit ;
- Une notification d'acceptation d'octroi de crédit ;

2.2.2.3.2. Un sous dossier de l'évaluation de crédit

La mobilisation du montant de prêt se fera par trois tranches dans le quel ou le déblocage de la 1^{ère} tranche qui de 40% du montant de prêt se fera après la présentation de l'attestation d'ouverture de chantier établie par l'architecte, dans notre cas le postulant à ouvert son chantier et a entamé les travaux de réalisation du projet dont l'état d'avancement et de l'ordre de 4% selon l'évaluation de l'architecte.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

D'après la convention le postulant doit payer les frais d'études et de gestion en (FLAT) selon le montant du crédit accordé.

Le montant du crédit accordé : 1.984.000,00 DA

Tableau n°15 : les frais d'étude et de gestion selon le montant du prêt (voir annexe 7).

Montant du crédit accordé	Commission d'étude et de gestion
500.000 DA ≤ 1.984.000 DA ≤ 5.000.000 DA	15000 DA

Source : Documentation de la CNEP-Banque.

D'après le tableau le client va payer 15000 DA comme frais d'étude et de gestion plus d'autres charges telle que :

- **La TVA sur les frais d'études et de gestion** = $15000 * 19\% = 2.550,00$ DA ;

Ce montant sera versé à la direction des impôts.

- 3 exemplaires de la convention de (7 pages) avec un timbre fiscal qui s'élève jusqu'à 20 DA ;
- Le paiement des frais d'enregistrement qui sont de 500 DA.

D'après la convention le client doit payer aussi la commission d'enregistrement qui est fixée à 1/1000/an appliquée sur le montant du prêt restant après le paiement de la première tranche.

2.2.2.4. Le sous dossier recouvrement :

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

Comme il contient aussi une domiciliation irrévocable de salaire (voir annexe 8) ; 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.

Il contient une fiche client particulier qui comporte des informations serviront à déterminer si le postulant est une personne politiquement exposée.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

2.2.2.5. Le sous dossier garantie :

Ce volet 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'as pas un interdit bancaire par la banque centrale ;
- Une assurance des emprunteurs (CARDIF DJAZAIR) ; le débiteur s'engage à souscrire individuellement 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 ;
- Une autorisation de la centrale des risques des entreprises et des ménages (CREM)

Ces dernières garantissent la CNEP-Banque contre le risque de non recouvrement c'est à dire dans le cas ou le client refuse de rembourser son prêt, ou il est dans le cas d'impossibilité, incapacité ou en cas de décès de ce dernier.

➤ 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**¹³ sera tenue et sanctionnée d'un procès verbal assortie d'une décision d'octroi de crédit. Ce dernier à donné un avis favorable et une notification d'acceptation d'octroi de crédit consenti aux conditions suivantes :

- la durée du crédit : **40 ans** ;
- La durée du différé de remboursement du principal : **36 mois** ;
- Modalité et périodicité de remboursement : **mensuel**.
- Durée de remboursement du prêt : **37 ans** ;

¹³ **Comité de crédit agence** : c'est les membres qui participent à la décision d'octroi de crédit qui sont : directeur d'agence en tant que président, le chef de service crédit et le chef de service contentieux parce que le montant de crédit sollicité est inférieure à 3.000.000,00 DA.

Chapitre 3 l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers

La notification d'acceptation d'octroi de crédit sera envoyée au postulant pour la signature précédée de la mention « lu et approuvé » dans lequel il aura un délai de huit (08) jours pour accepter et notifier cette offre.

Conclusion

Dans ce dernier chapitre qui contient l'étude de deux cas pratiques de crédits immobiliers aux particuliers (cession entre particulier et la construction au taux bonifié 1%), qui est le fruit de notre stage au sein de l'agence CNEP-Banque de Sidi Ahmed « 213 », nous a permis avec l'aide du personnel de mener une étude sur la procédure d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers spécifiquement aux deux types cité auparavant.

Pour la résolution des problèmes de la population rurale, l'état a mis en disposition des aides directe qui est la l'aide à la construction et indirecte qui est la bonification des taux d'intérêts aux crédits immobiliers

Enfin la CNEP-Banque finance beaucoup plus le crédit à la construction au Taux bonifié de 1% qu'aux autres crédits, puisque cette bonification est venue pour donner une dynamique pour le logement rural en Algérie.

Conclusion générale

Le secteur de l'immobilier est un secteur prédilection dans les pays développés, malheureusement en Algérie et pendant long temps ce secteur a été délaissé au second degré par les pouvoirs publics, ce qui a plongé l'Algérie dans une crise de logement sans précédent ; une crise perdure encore.

Ce secteur a connu de multiples réformes à partir de l'intervention monopolistique de l'état ; passant par les multiples étapes afin d'arriver à son image actuelle ; ou il connaît l'implication de plusieurs banques, cette progression encourageante a permis le développement de ce secteur qui reste néanmoins toujours à développer encore afin de pouvoir satisfaire les différents besoins de financement.

Nous arrivons au terme de notre précieux travail, à travers lequel nous avons essayé de répondre à notre principale problématique : en exposant les différentes étapes dont le banquier doit suivre lors de l'étude d'un dossier de crédit immobilier dans le cadre d'un particulier ou d'un promoteur.

Dans ce cas le banquier doit effectuer une analyse minutieuse sur un certain nombre de critères qui vont l'amener au final à prendre une décision, à mettre en place son crédit et à suivre ce dernier.

Afin de faciliter l'accès aux logements l'état a mis en place une politique de financement basée sur l'implication de plusieurs institutions qui avaient pour but de faciliter et faire participer les banques et institutions financières spécialisées dans le financement de l'immobilier.

En premier lieu nous confirmons la première hypothèse ; dans le cadre de financement de l'immobilier une gamme diversifiée de produits ont été mis en place afin de pouvoir répondre aux différents besoins de financement sollicités par les ménages ainsi par les promoteurs.

En outre nous affirmons aussi la deuxième hypothèse ; malgré l'instauration des différentes institutions intervenants afin de garantir ces crédits, le banquier court toujours un risque de non remboursement/ recouvrement, c'est pour cela il doit recueillir des différentes garanties afin de couvrir ce risque.

Dans un contexte devenue plus en plus exigeant en matière de besoin en secteur immobilier, nous recommandons que l'Etat Algérien focalise et repose sur ce secteur porteur, c'est pour cela nous proposons divers idées qui peuvent être considérées comme un axe de développement et d'amélioration de secteur immobilier :

- Innover une gamme de produits permettant à réponde aux besoins de toutes la population active ;
- Réduire les délais de traitement des dossiers de crédit en créant un réseau danse de banques spécialisés ;
- Favoriser et encourager le couple banque promoteur en matière de création de nouveaux projets ;
- Mettre en place des bureaux de conseil en immobilier réparti sur tout le territoire national.

En guise de conclusion, nous constatons que la banque est un acteur majeur dans le financement des crédits destinés aux particuliers mais aussi aux promoteurs.

Bibliographie

Les ouvrages

- BESSIS. J, « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » Edition Dalloz, 1995.
- D.Cornuel, « Economie immobilière et des politiques du logement », Bibliothèque nationale, Paris, mai, 2013.
- David DEHACHE & Didier MARTEAU, « Les produits dérivés de crédit », édition ESKA, Paris, 2001.
- DECOUSSERGUES.S. « La banque : structure, marché, gestion » Edition DALLOZ, 1996.
- Pierre-CHARLES PUPION, « Economie et Gestion Bancaire», édition Dunod, Paris, 1999.
- R.FERREANIER & V.KOEN, « Marché de capitaux et techniques financières », Edition, ECONOMIC, 2008.
- R.LEROUX : « Ecologie Humaine-Science de l'habitat », Ed Eyrolles, 1963.
- Sylvie de COUSSERGUES & Gautier BOURDEAUX, « Gestion de la banque ; du diagnostic à la stratégie », édition Dunod, Paris, 2013.
- Serge BETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015.

Mémoires

- LAMRI. Saïd & AOUALMI Omar, « crédit immobilier au taux bonifié Cas : CNEP-Banque », mémoire de master de fin de cycle, université de Bejaia, 2015.
- ARAB Nawel & BOUDJELAL Katiba, « Analyse de la contribution du contrôle interne dans la maîtrise des risques bancaires : cas de la CNEP-Banque », mémoire de master de fin de cycle, université de Bejaia, 2013.
- IDJAAD Salim & AGUEMOUNE lahcene « financement bancaire de logement ; cas de la CNEP-Banque », mémoire de master de fin de cycle, INSFPG, 2008.

Textes juridique

- Décret exécutif n° 91-144 du 12 mai 1991 pour la restructuration de la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) ;
- Décret exécutif n° 12-84 du 20/02/2012 fixant les modalités d'octroi de l'agrément pour l'exercice de la fonction de promoteur immobilier ainsi que les modalités de la tenue du tableau national des promoteurs immobiliers ;
- Décret exécutif 94-308 du 04 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier des ménages ;
- Décret législatif n° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière ou il stipule dans son article 09 ;
- Décision réglementaire n° 1281/2011 du 17 août 2011 a pour objet de définir les modalités de financement des crédits immobiliers aux particuliers ;
- Décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010, fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt ;
- Décision réglementaire n°1373/2013 du 26 août 2013 qui définit le crédit location habitation ;
- Décret exécutif n°- 235 du 05 octobre 2010 fixant le niveau de l'aide frontale octroyée par l'état à 700.000,00 DA et le plafond de devis estimatif à 2.800.000,00 DA.
- Décision réglementaire n° 1303/2012 du 12/01/2012 ;
- La Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière (de journal officiel de la république Algérienne n° 14) ;
- Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière le maître d'œuvre ;
- La Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière ;
- La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit ;
- La loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit ;
- 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 ;
- l'arrêté interministériel du 09 avril 2002.
- L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit ;

- L'article 644 du code civil Algérien ;
- Note d'instruction CNEP N° 8 du mois de mai 1971 ;
- Rapport du ministère de la planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat.
- Le manuel de procédures de crédits hypothécaires aux particuliers de la CNEP-Banque du 01/02/2001 ;

Sites internet

- www.algerie-focus.com
- www.banque-info.com
- www.Cnep-Banque.dz
- www.CNL.gov.dz
- www.cardifeldjzaire.dz
- www.cours-cours-de-droit.net
- www.FGCMPI.dz
- www.logement-algerie.com
- www.Matef.net
- www.logement-algerie.com
- www.SGCI.dz
- www.SRH.dz
- www.Service-Public.fr
- www.tala-assurances.dz

Autres

- Publication du conseil national économique et social(CNES), novembre, 2004 ;

Tables des matières

Remerciement

Dedicaces

Liste des abreviations

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : le marché de l'immobilier en Algérie.....	4
Introduction.....	4
Section 1: Généralités sur le marché de l'immobilier	4
1.1. Le bien immobilier	4
1.1.1.Définition du bien immobilier	4
1.1.2.Caractéristiques du bien immobilier	4
1.1.2.1.Un bien immobilier est un bien durable	5
1.1.2.2.Un bien immobilier est un bien immobile.....	5
1.1.2.3.Un bien immobilier est un bien hétérogène.....	5
1.1.2.4.Un bien immobilier est un actif réel	5
1.1.3. Typologie des biens immobiliers.....	5
1.1.3.1. L'immobilier résidentiel.....	6
1.1.3.2. L'immobilier professionnel	6
1.1.3.3. Autres types de biens immobiliers.....	7
1.2. Le marché de l'immobilier.....	7
1.2.1. Définition du marché de l'immobilier	7

1.2.2. Les intervenants dans le marché de l'immobilier	7
1. Les intervenants temporaires.....	7
a) Le maître d'ouvrage	7
b) Le maître d'œuvre	8
c) Le promoteur immobilier	8
d) L'entrepreneur.....	8
2. Les intervenants permanents	8
a. Assemblée populaire communale (APC)	8
b. L'arpenteur géomètre.....	9
c. Le bureau de conservation foncière	9
d. L'expert immobilier	9
e. Le notaire	9
1.2.3. La segmentation du marché de l'immobilier.....	9
1.2.3.1. Le marché primaire	9
1.2.3.2. Le marché secondaire :.....	9
1.2.4. La composante du marché de l'immobilier :.....	10
1.2.4.1. Les déterminants de la demande.....	10
1.2.4.2. Les déterminants de l'offre.....	11
Section 2: Evolution du marché immobilier en Algérie	12
2.1. Historique du financement de l'immobilier en Algérie	12
A. Les deux périodes principales :	12
1) De 1967 à 1986 :.....	13
2) De 1986 à nos jours :	13
B. Evénement bancaires et grandes dates	13
1) La période avant 1962	13

2)Les premières années après l'indépendance	14
3)L'année 1966	15
4)1970-1973 le premier plan quadriennal.....	15
5)1974-1977 Le deuxième plan quadriennal	15
6)1980-1984 le premier plan quinquennal.....	15
7)1985-1989 le second plan quinquennal	16
8)A partir de 1986	16
9) L'année 1990	16
10)A partir de 1996	16
11)Programme quinquennal 2005-2009	16
2.2. Les réformes engagées dans le financement du logement	16
2.2.1. La loi sur la promotion immobilière n° 86-07 du 04 mars 1986.....	17
2.2.2. La loi bancaire 1986.....	18
2.2.3. La loi bancaire 1988.....	18
2.2.4. La loi sur la monnaie et le crédit (1990-10).....	19
2.2.5. La loi relative à l'activité immobilière.....	19
2.3. Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier en Algérie	20
1)La Caisse Nationale du Logement (CNL)	20
a)Présentation de la CNL.....	20
b)Ses missions.....	20
c)Programme d'intervention de la CNL	21
d)L'aide à l'accession à la propriété (AAP)	21
e)La convention CNL-Banque	22
2)Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)	22
a)Présentation du FGCMPI.....	22

b)Les garantie du FGCMPI.....	23
□ Ses missions	23
3)La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique (SATIM) ..	23
4)La société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)	24
5)La Société de Refinancement Hypothécaires (SRH)	25
Conclusion	26
Chapitre 2 : les crédits immobiliers en Algerie.....	27
Introduction.....	27
Section 1 : notions de bases relative à la banque et le crédit immobilier en Algérie	27
1.1Quelques notions de bases relatives à la banque et au crédit.....	27
1.1.1 Notion de la banque :	27
1.1.2 Notion de crédit :	28
1.1.3 Typologie de crédit :	28
1.1.3.1Financement des entreprises :	28
a) Le Financement de l'exploitation :	28
b) Le Financement de l'investissement :	29
c) Le Financement du commerce extérieur.....	29
1.1.3.2 Le financement des particuliers	29
1.2 Le crédit immobilier en Algérie	30
1.2.1 Définition du crédit immobilier.....	30
1.2.2 Typologie de crédit immobilier aux particuliers :	30
1.2.2.1 Les crédits à la construction :	30
a) Construction d'une habitation individuelle :	30
b) L'aménagement d'une habitation ou d'un local commercial :	30
c) Le crédit pour l'extension :	30

d)Le crédit pour la surélévation :	30
1.2.2.2.Les crédits à l’accession :	31
a)Le logement social participatif (LSP) :.....	31
b)La vente sur plan (VSP):	31
b1)Définition :.....	31
b2)Caractéristiques :	32
c)Achat d’un local commercial ou professionnel :.....	32
d)Cession entre particulier ou achat d’un logement auprès d’un particulier :	32
1.2.2.3.Autres crédits :	33
a)Le crédit location habitation :	33
b)Achat d’un logement location-vente :	33
c)Le crédit rachat de créance :	33
d)Le crédit immo jeune :.....	34
1.2.3Les prêts à taux d’intérêts particuliers :	34
1.2.4Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers :	35
a.Les quotités de financement :.....	36
b.La durée :	37
c.Le différé (la grâce) :	38
d.Le taux d’intérêt	40
e.La capacité de remboursement ou d’endettement :	41
f.Le montant du crédit :	42
g.Modalités et périodicités de paiement :	43
Section 2 : les risques et garanties liés aux crédits immobiliers	44
2.1. Les risques liés aux crédits immobiliers	44
2.1.1.Les risques économiques.....	44

a)Le risque de contrepartie (de non remboursement).....	44
b)Le risque de marché :	45
c)Le risque d’immobilisation :	45
d)Le risque de taux d’intérêt :.....	45
e)Le risque d’illiquidité :	45
f)Le risque d’insolvabilité :.....	47
2.1.2.Les risques généraux.....	47
a)Les risques opérationnels.....	47
b)Les risques techniques :.....	47
c)Les risques administratifs :	47
d)Les risques juridiques :.....	48
2.2. Les garanties liées aux crédits immobiliers (hypothécaires).....	48
2.2.1. Les suretés personnelles.....	49
2.2.1.1. Le cautionnement.....	49
1.Définition	49
2.Les formes de cautionnement.....	49
a)Cautionnement simple	49
b)Cautionnement solidaire	50
3.Les avantages de la caution pour la banque	50
4.Extinction du cautionnement.....	50
2.2.2. Les suretés réelles	50
2.2.2.1. L’hypothèque.....	50
1.Définition	50
2.Les différentes formes de l’hypothèque.....	51
a)L’hypothèque légale	51

b)L'hypothèque conventionnelle.....	51
c)L'hypothèque judiciaire conservatoire	51
3.Les prérogatives du créancier hypothécaire.....	51
a)Le droit de suite.....	51
b)Le droit de préférence.....	52
4.Extinction de l'hypothèque	52
2.2.2.2. Le nantissement	52
2.2.3. Les assurances	52
2.2.3.1. Définition de l'assurance.....	52
2.2.3.2. Les formes d'assurance	52
a)L'assurance décès ou décès et insolvabilité.....	52
b)L'assurance insolvabilité	55
c)Assurances catastrophes naturelles	55
Conclusion	55
Chapitre 3 : l'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux- particuliers.....	56
Introduction.....	56
Section 1: présentation de la CNEP-Banque :	56
1.1. Evolution de la CNEP.....	56
1.1.1.Entre (1964-1970).....	56
1.1.2.Entre (1971-1979).....	57
1.1.3.Entre (1980-1996).....	57
1.1.4.La période de 2000 à nos jours :.....	57
1.1.4.1.31 mai 2005 : financement des investissements dans l'immobilier	58
1.1.4.2.28 février 2007 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque.....	58
1.1.4.3.17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque	58

1.1.4.4. 17 aout 2011 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque	59
1.2. Présentation de l'agence d'accueil « 213 »	59
Figure 1: Organigramme agence « 213 » Sidi Ahmed (Bejaia).....	61
Figure 2: L'organigramme du réseau de Bejaia (800).....	62
1.5.Situation du recouvrement des crédits aux particuliers par produits arrêtée au 30/09/2016 de l'agence 213.....	63
1.6.Engagements est réalisations « crédits aux particuliers » au niveau de la Wilaya de Bejaïa.	65
Section 2:L'étude comparative entre deux crédits immobiliers aux particuliers(cession entre particuliers et construction rural au taux bonifié de 1%)	68
2.1. La première étude cession entre particuliers.....	68
2.1.1. Identification du demandeur, informations sur le crédit sollicité et le bien à acquérir.....	68
2.1.2. Constitution du dossier (les pièces communes) :.....	68
2.1.3.Traitement de la demande :	70
2.1.3.1.Dépôt de dossier :	70
2.1.3.2..Etude de dossier :.....	70
a) Le contrôle (la consultation) du fichier centrale.....	70
b) L'élaboration de la fiche technique de crédit.....	70
1. Le Calcul du droit au prêt :.....	70
2. Le calcule de la durée de remboursement :.....	71
3. Le calcul de la capacité de remboursement :	71
4. Le calcul des intérêts intercalaires mensuels	73
5. Calcul du crédit lié à l'assurance « CARDIF EL Djaïr » :	73
6. Le calcul de l'assurance SCGI :	74
2.1.4. La présentation du dossier au comité de crédit :	75
2.1.5. Etablissement des documents contractuels :	76

2.1.6. Le suivi du dossier	77
2.1.6.1. L'entrée en portefeuille	77
2.1.6.2. La mobilisation du crédit :.....	77
2.1.7. Le remboursement du crédit :.....	77
2.2. La deuxième étude (crédit à la construction à taux bonifié de 1%)	77
2.2.1. Identification du demandeur et informations sur le crédit sollicité	78
2.2.2. Constitution du dossier.....	79
2.2.2.1. Un sous dossier administratif qui comporte :.....	79
a) Les documents relatifs à l'identification du client.....	79
b) Les documents relatifs au type de crédit	80
2.2.2.2. Un sous dossier technique	80
A) Le calcul de la durée de remboursement du crédit.....	80
b) Le calcul de la capacité de remboursement	81
c) Le calcul du montant de crédit :.....	81
d) Le calcul de l'échancree :.....	83
e) Le calcul de la prime d'assurance CARDIF	83
f) Le calcul de la mensualité	84
g) Le calcul de l'assurance SGCI :	84
h) Le calcul des intérêts intercalaires	85
2.2.2.3. Le dossier financier :.....	87
2.2.2.3.1. Un sous dossier de concrétisation du crédit	87
2.2.2.3.2. Un sous dossier de l'évaluation de crédit.....	87
2.2.2.4. Le sous dossier recouvrement :.....	88
2.2.2.5. Le sous dossier garantie :	89
Conclusion	90

Conclusion générale.....91

Liste bibliographie

Table des matières

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des annexes

Liste des tableaux

N°	Titre	pages
01	Les montants de l'aide à l'accession à la propriété (APP), en fonction de revenu du ménage.	22
02	Présentation des différents taux de financement appliqués selon les types de crédits accordés par la CNEP-Banque	36et37
03	La présentation des durées maximales des différents types de crédits	38
04	La présentation des différentes durées du différé pour les différentes catégories de prêts accordés par la CNEP-Banque.	39
05	La présentation des différents taux variable proposés par la CNEP-Banque	41
06	Le pourcentage (quotités) de prélèvement sur le revenu net des postulants.	42
07	Les différents taux de la prime d'assurance CARDIF pour l'ensemble des crédits.	54
08	Engagements et réalisations « crédits aux particuliers » décembre 2017	65
09	Engagements et réalisations de « crédits aux particuliers » année 2017.	67
10	Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.	68
11	Les différents taux de la prime SGCI (hors taxe) selon les rations prêts/valeurs (RPV).	74
12	Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.	78
13	Le pourcentage de prélèvement sur le revenu net.	81
14	Les différents taux de la prime SGCI (HT) selon les rations prêt/valeur (RPV).	85
15	Les frais d'étude et de gestion selon le montant du prêt (voir annexe)	88

Liste des figures

N°	Titre	Pages
1	L'organigramme agence « 213 » Sidi Ahmed (Bejaia)	61
2	L'organigramme du réseau de Bejaia (800)	62
3	L'histogramme relatif à la situation du Recouvrement des crédits aux particuliers par produits arrêté au 30/09/2016 de l'agence 213	64

Liste des annexes

- Demande de crédit ;
- Autorisation de prélèvement sur le compte CCP ;
- La fiche technique de crédit ;
- Document relatif aux taux de la prime d'assurance CARDIF ;
- Relevé des émoluments et attestation d'emplois ;
- Document relatif aux frais d'études et de gestions ;
- Une domiciliation irrévocable de salaire ;

Résumé

Le crédit est le principal moyen pour ajuster les besoins de financement, comme les prix des logements sont excessivement élevés et la disponibilité des moyens de paiement est rare au moment voulu, la plus part des particuliers (ménages) se trouvent vers le financement bancaire.

Notre travail est structuré autour de trois chapitres, dans le premier nous avons présenté des généralités sur le marché de l'immobilier et l'évolution de son financement en Algérie ainsi que pour le deuxième chapitre, nous avons présenté quelques notions de bases relatives à la banque et le crédit immobilier en Algérie, sa typologie par rapport aux particulier, ses caractéristiques ainsi que ses risques et ses garanties et enfin pour le troisième chapitre qui est l'objectif de notre travail qui consiste de savoir comment s'effectue le financement bancaire des crédits immobiliers aux particuliers (cession entre particuliers et construction d'un logement rural a taux bonifié de 1%) parmi les crédits qui ont plus marqué l'activité bancaire de nos jours.

Mots clés : le crédit , le crédit immobilier, la banque, le crédit immobilier aux particuliers, le marché de l'immobilier.

Abstract

Credit is the main means of adjusting financing needs, as housing prices are excessively high and the availability of payment facilities is scarce when needed, and most individuals (households) find themselves in bank financing.

Our work is structured around three chapters, in the first we presented generalities on the real estate market and the evolution of its financing in Algeria as well as for the second chapter, we presented some basic notions relating to the banking and mortgage in Algiers, its typology in relation to individuals, its characteristics as well as its risks and guarantees and finally for the third chapter which is the objective of our work which consists of knowing how the banking financing of real estate loans to individuals (transfer between individuals and construction of a rural dwelling at 1% subsidized rate) among the credits that have more marked banking activity today.

Keywords: credit, real estate credit, bank, real estate credit to individuals, the real estate market.

Annexe 1



DEMANDE DE CREDIT

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe M F
 né (e) le à Wilaya
 Fils / fille de et de
 Situation familiale Célibataire Marié (e) Veuf (ve)
 Adresse du domicile tél :
 Profession Employeur N° SS
 Adresse de l'employeur
 Pièce d'identité N° Délivré(e) le à
 N° registre de commerce N° d'identification fiscale

REVENUS

Revenu mensuel net du postulant DA Revenu mensuel net du conjoint DA
 Revenu mensuel net des enfants DA Autres (à détailler)
 Nombre d'enfants à charge

CRÉDITS EN COURS CNEP-Banque

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 3				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 3				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

CRÉDIT SOLLICITÉ

Type de crédit:
 Montant du crédit sollicité DA Durée du crédit sollicité ans.
 Valeur du bien/Montant devis DA.
 Adresse du bien, objet du crédit:

DEMANDE D'ADHESION A L'ASSURANCE DECES / INVALIDITE ABSOLUE ET DEFINITIVE SUR LE CREDIT

Je souhaite m'assurer contre le risque Décès ou Décès et IAD sur le capital assuré au profit de la CNEP-Banque
 Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales du contrat d'assurance et:

- Déclare être en bonne santé comme décrit dans la notice d'information
- Souhaite renseigner un questionnaire médical.

Je suis informé que conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

Cardif E I Djazair, siège social: 57 rue ABRI Arezki, Hydra-16035 Alger. RC n° 06B0973017 N.I.S.000616109062639

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Annexe 2

AUTORISATION DE PRELEVEMENT SUR COMPTE

Je soussigné(e).....
titulaire du compte chèque N°.....
ouvert auprès de la CNEP-Banque, agence.....
ou compte CCP.....
autorise celle-ci à prélever par le débit de mon compte, le montant des mensualités dues au titre du
remboursement du crédit que j'ai contracté auprès de la CNEP-Banque et ce jusqu'à son extinction
totale.

Je m'engage à maintenir, sur mon compte, une provision suffisante pour permettre le prélèvement des
mensualités.

Fait àLe.....

RACHAT DE CREANCE

Créancier original : Adresse : Montant du Crédit initial :
 Montant de l'encours : à la date de :
 Situation de remboursemen : à la date de :
 Comportement :
 Montant des impayés : Nombre d'incidents de paiements :

INTERETS ACQUIS

Livrets d'épargne LEL		C . P . T		Livrets d'épargne LEP		Cessions			
Date ouver	Montant	Date sousc	Montant	Date ouver	Montant	Qualité	Srce	Date ouver	Montant
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
Total	0,00	Total	0,00	Total	0,00	Total			0,00

Total Intérêts L.E.L : 0,00 DA Total Intérêts L.E.P : 0,00 DA

CREDIT A OCTROYER

EPARGNANT L.E.L

Montant :
 Durée : Echéance :
 Taux : Assurance :
 Différé : Mensualité :
 Intérêts intercalaires :

EPARGNANT L.E.P

Montant :
 Durée : Echéance :
 Taux : Assurance :
 Différé : Mensualité :
 Intérêts intercalaires :

NON EPARGNANT

Montant : 5 000 000,00 DA
 Durée : 30 ans Echéance : 31 778,19 DA
 Taux : 6,5 % Assurance : 2 250,00 DA
 Différé : 6 mois
 Intérêts intercalaires : 162 499,99 DA Mensualité : 34 028,19 DA

BONIFIE

Montant :
 Durée : Echéance :
 Taux : Assurance :
 Différé : Mensualité :
 Intérêts intercalaires :

**CHARGES DU
 CRÉDIT NI**

Montant du crédit à accorder : 5 000 000,00 DA Mensualité : 34 028,19 DA

Fiche Technique Crédit v 17.03.02

PRET													
Catégorie de prêt	: Achat d'un logement auprès d'un particulier												
Prix de cession	: 8 000 000,00 DA												
Type de prêt	: Initial												
Valeur du bien garantie	: 11 476 260,00 DA												
OBJET DU PRET													
<table border="1"><thead><tr><th>LOGEMENT</th><th>TERRAIN</th></tr></thead><tbody><tr><td>Promoteur</td><td>Objet du permis</td></tr><tr><td>Site</td><td>Site</td></tr><tr><td>Typologie</td><td></td></tr><tr><td>Surface</td><td>Surface</td></tr><tr><td>Coût</td><td>Coût</td></tr></tbody></table>		LOGEMENT	TERRAIN	Promoteur	Objet du permis	Site	Site	Typologie		Surface	Surface	Coût	Coût
LOGEMENT	TERRAIN												
Promoteur	Objet du permis												
Site	Site												
Typologie													
Surface	Surface												
Coût	Coût												
POSTULANT													
Nom et prénoms	Lieu de résidence : Communauté européenne												
Date de naissance	Monnaie :												
Lieu de naissance	Revenu mensuel : 1 589,43 Euro												
Qualité professionnelle : Salarié	S.M.I.G : 1 000,00 Euro												
Profession	Cotation du jour : 1 Euro = 123,000 DA												
Employeur	= 0,00												
	Capacité de remboursement : 36 249,95 DA												
CODEBITEUR													
Lien de parenté	Lieu de résidence :												
Nom et prénoms	Monnaie :												
Date de naissance	Revenu mensuel : 0,00												
Lieu de naissance	S.M.I.G : 0,00												
Qualité professionnelle	Cotation du jour : = 0,000												
Profession	= 0,000												
Employeur	Capacité de remboursement : 0,00 DA												
CAUTION													
Lien de parenté													
Nom et prénoms													
Date de naissance	Revenu mensuel : 0,00 DA												
Lieu de naissance													
Profession													
Employeur	Montant de la caution : 0,00 DA												
CAPACITE DE REMBOURSEMENT													
	Total capacité de remboursement : 36 249,95 DA												
ASSURANCE (Cardif)													
<table border="1"><thead><tr><th>POSTULANT</th><th>CODEBITEUR OU CAUTION</th></tr></thead><tbody><tr><td>-Formule simple (Décès seul)</td><td></td></tr></tbody></table>		POSTULANT	CODEBITEUR OU CAUTION	-Formule simple (Décès seul)									
POSTULANT	CODEBITEUR OU CAUTION												
-Formule simple (Décès seul)													
ASSURANCE (SGCI)													
Montant de la prime	: 44 625,00 DA												

Annexe 4

Article 1 : Objet.

En application de la décision réglementaire n° 1163/2008 du 05 novembre 2008, relative à l'Assurance des Emprunteurs « ADE » CARDIF Et Djazaïr, la présente décision réglementaire a pour objet de fixer la nouvelle tarification en matière d'assurance des emprunteurs applicable aux nouveaux clients bénéficiaires de crédits immobiliers, de leur co-emprunteur ou caution contre le risque « Décès ou Décès et invalidité absolue et définitive ».

Article 2 : Nouvelle tarification.

La nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, selon le type de prêt sollicité et ce, conformément à l'avenant n° 2 de la convention de distribution des produits d'assurances liant la CNEP-Banque et CARDIF Et Djazaïr est précisée, dans le tableau ci-après :

Type de prêt	Couverture	Taux de la prime Emprunteur principal	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 40 ans	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 40 ans
* Prêts bonifiés (1% et 3%)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêts location vente (programme 65.000 logements)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
* Autres prêts immobiliers (y compris la location habitation)	Décès seul : 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Offre Enrichie (au choix du client)				
* Décès + IAD : 100% du CRD + 20% en cas de Décès/ IAD accidentel		0,052%	0,042%	0,029%

Article 3 : Dispositions particulières.

La nouvelle tarification ne concernera que les nouveaux clients bénéficiaires de crédits immobiliers, leur co-emprunteur ou caution, sans effet rétroactif pour les anciens crédits.

Une note d'instruction définira les modalités de gestion de l'Assurance Décès ou Décès et Invalidité Absolue.

Article 4 : Dispositions abrogées.

Les dispositions de la décision réglementaire n° 1258/2010 du 20 décembre 2010 et la note d'instruction n° 07/2009 du 05 août 2009, susvisées, sont abrogées.

Annexe 5

RELEVÉ DES EMOLUMENTS

ET ATTESTATION D'EMPLOI

(À établir sur papier à entête de l'organisme employeur)

Mr/Mme/Melle :

Date de lieu de naissance.....

Est employé(e) au sein de notre organisme en qualité de :

A titre(1).....depuis le.....

Et perçoit a ce titre une rémunération mensuelle nette, non frappée

D'opposition Déduction faite des rappels, primes et indemnités non

Permanentés et détaillées comme suit :(2)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Toutes les indications et mentionnées portées sur cette présente attestation
sont Certifiées exactes.

Fait a.....le.....

Cachet et signature de l'employeur

(1)- préciser a titre permanent ou temporaire

(2) mentionner toutes retenues sur salaire par décision

de justice Pension ou remboursement d'un prêt.

Annexe 6

Rachat de créance

Créancier original : Adresse :
 Montant crédit initial : Comportement :
 Montant de l'encours : à la date de :
 Situation de rembourse : à la date de :
 Montant des impayés : Nombre d'incidents de paiement :

Intérêts acquis

Livrets d'épargne LEL		C . P . T		Livrets d'épargne LEP		Cessions			
Date ouver.	Montant	Date sousc	Montant	Date ouver.	Montant	Qualité	Srce	Date ouver.	Montant
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
Total	0,00	Total	0,00	Total	0,00				0,00
Total Intérêts L.E.L :			0,00 DA	Total Intérêts L.E.P :			0,00 DA		

Assurance (Cardif)

Postulant

Codébiteur / Caution

-Formule simple (Décès seul)

Crédit à octroyer

Bonifié

1 984 000,00 DA sur une durée de 40 ans à 1 %

Différé : 36 mois Intérêts intercalaires : 41 664,00 DA

Echéance : 5 347,53 DA Assurance : 734,08 DA Mensualité : 6 081,61 DA

Epargnant L.E.P

Différé : Intérêts intercalaires :

Echéance : 0,00 DA Assurance : 0,00 DA Mensualité : 0,00 DA

Non épargnant

Différé : Intérêts intercalaires :

Echéance : 0,00 DA Assurance : 0,00 DA Mensualité : 0,00 DA

Montant du crédit à accorder : **1 984 000,00 DA**

Mensualité : **6 081,61 DA**

Assurance (SGCI)

Frais de dossier

Montant de la prime (TTC) : 17 707,20 DA

Frais de dossier (HT) : 15 000,00 DA

Fiche technique crédit

v 18.03.00

Prêt

Catégorie de prêt : Construction d'un logement rural (Prêt bonifié)

Formule 'Jeune'

Devis estimatif : 2 684 924,74 DA

Valeur du bien donné en garantie : 3 637 871,86 DA

Type de prêt : Initial

Objet du prêt

Logement

Promoteur :

Site :

Typologie :

Surface :

Coût :

Terrain

Objet du permis :

Site :

Surface :

Coût :

Postulant

Nom et prénoms :

Date de naissance : 04/08/1984 (33 Ans)

Lieu de naissance :

Qualité professionnelle : Salarié

Profession :

Employeur :

Lieu de résidence :

Monnaie :

Revenu mensuel : 20 543,79 DA

S.M.I.G. :

Cotation du jour :

Capacité de remboursement : 6 163,14 DA

Codébiteur

Lien de parenté :

Nom et prénoms : Y

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Qualité professionnelle :

Profession :

Employeur :

Lieu de résidence :

Monnaie :

Revenu mensuel :

S.M.I.G. :

Cotation du jour :

Capacité de remboursement : 0,00 DA

Caution

Lien de parenté :

Nom et prénoms :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Profession :

Employeur :

Revenu mensuel :

Montant de la caution : 0,00 DA

Total capacité de remboursement : 6 163,14 DA

Annexe 7

17. Saisie arrêt	1 000 DA	
18. ATD roquis	1 000 DA	
19. Frais de Succession	2 000 DA	
20. Location de coffre fort		
20.1. Petit modèle	5 000 DA / an	veille calendrier date de prélèvement
20.2. Moyen modèle	8 000 DA / an	
20.3. Grand modèle	10 000 DA / an	
20.4. Cautonnement	10 000 DA	
21. Constitution de dossiers de crédits		
21.1. Crédit au personnel	2 000 DA	
21.2. Crédit immobilier		
21.2.1 : crédit \leq ou = 500 000 DA	8 000 DA	
21.2.2 : 5 000 001 \leq crédit \leq ou = 5 000 000 DA	15 000 DA	
21.2.3 : 5 000 001 \leq crédit \leq ou = 8 000 000 DA	25 000 DA	
21.2.4 : crédit $>$ 8 000 000 DA	30 000 DA	
21.2.5 : location-habitation (quelque soit le montant du prêt)	8 000 DA	
21.3. Promoteurs	50 000 DA	
21.3.1 : crédit \leq ou = 300 000 000 DA	80 000 DA	
21.3.2 : 300 000 001 \leq crédit \leq ou = 1 000 000 000 DA		
21.3.3 : crédit $>$ 1 000 000 000 DA	100 000 DA	
22. Commission d'engagement :	1/1000/an	
Crédit hypothécaire, entreprise et promoteur	Montant crédit non utilisé	
23. Commission de gestion de dossiers crédit :		
Entreprise et promoteur		
• Crédit \leq ou = 1 000 000 000 DA : paiement en une tranche à l'entrée en portefeuille		
• Crédit $>$ 1 000 000 000 DA et \leq ou égal à 5 000 000 DA paiement en deux tranches (50 % chacune), 1 ^{er} paiement début du 1 ^{er} semestre, 2 ^{ème} paiement début du 2 ^{ème} semestre	0.5 % flat montant crédit	
• Crédit $>$ 5 000 000 000 DA paiement en trois tranches égales, 1 ^{er} paiement début du 1 ^{er} semestre, 2 ^{ème} paiement début du 2 ^{ème} semestre, 3 ^{ème} paiement début du 3 ^{ème} semestre		
24. Commission "crédit par signature"		
24.1. Non provisionné	3%/an	Payable trimestriellement avec un minimum de 1 000 DA
24.2. Provisionné à 25%	2%/an	
24.3. Provisionné à 50%	1,5%/an	
24.4. Provisionné à 100%	1%/an	
25. Frais de délivrance de Caution	2 500 DA	
26. Remise de relevé de compte trimestriel	Gratuit	

Annexe 8

DOMICILIATION IRREVOCABLE DE SALAIRE

Je soussigné(e).....

Employé(e) au sein de votre organisme, vous prie de bien vouloir, à compter du mois de.....procéder au virement du montant de ma rémunération mensuelle, au crédit de mon compte chèque N°.....ouvert auprès de la CNEP-Banque, agence.....

Je déclare par ailleurs, que cette domiciliation est irrévocable et ne pourra être, ni annulée, ni modifiée sans l'accord préalable de la CNEP-Banque.

Je vous prie d'agréer, monsieur, l'expression de ma parfaite considération.

Fait àLe.....

Décision de l'employeur

Nom.....

Prénom.....

Adresse.....
.....
.....

(Cachet et signature)

Signature