

**Université Abderrahmane Mira-Bejaïa**  
**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion**

**Département des Sciences de Gestion**



**Mémoire de fin de cycle**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion**

**Spécialité : Comptabilité et Audit**

## ***Thème***

***Le financement bancaire de l'immobilier. Cas de la CNEP-Banque agence 213 Bejaia-***

**Réalisé par :**

Chikhi Damia

Mammasse Myriem Maya

**Encadré par :**

M<sup>elle</sup> ZIANI Lila

**Devant le jury composé de :**

**Présidente :** Mme ZERKAK

**Examineur :** Mr IFOURAH

**Encadreur :** Melle ZIANI

***Année universitaire : 2017 / 2018***

# *Dédicace*

*Je dédie ce mémoire à tous ceux que j'aime et qui m'aiment.*

*À mes très chers **Parents** qui m'ont encouragée tout au long de mon cursus universitaire que Dieu les protège, à mon cher mari **Ahmed** pour son constant soutien, aussi à ma **Sœurs Nedjma** et également à mes **Frères Hocine et Amine.***

*Juste après je dédie ce travail à ma famille et belle famille.*

*À toute la grande famille : mes **grands Parents**(en particulier à **mamadida et poupou** qui ont toujours été là pour moi), mes oncles, mes tantes notamment **Mimene.***

*À ma binôme **Damia** pour son travail et sa présence*

*À tous mes ami(e)s : **Amina, Chaimae, Sonia, .***

*À tous mes ami(e)s sans exception.*

*Maya*

## **DÉDICACE**

*Je dédie ce modeste travail particulièrement à mes chers parents, qui ont consacré leur existence à bâtir la mienne, pour leur soutien, patience et soucis de tendresse et d'affection pour tout ce qu'ils ont fait pour que je puisse arriver à ce stade.*

*À mon très cher mari « **Djamel** » la personne qui a su guider mes pas vers un horizon plus clair, plus joyeux et qui m'a soutenu durant tout mon cycle universitaire.*

*À mes frères « **Khelil, Mohamed et Ilyas** » et à mes belles sœurs « **Sabrina et Camille** » .*

*À mes nièces et neveu que j'adore énormément.*

*À mes meilleures amies « **Ines et Melissa** » pour leurs aides et supports dans les moments difficiles.*

*À mon binôme « **Maya** » qui a été toujours présente.*

*À toute ma famille.*

**Damia**

## Remerciements

*Nous tenons à remercier en premier lieu DIEU, de nous avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail.*

*Nous remercions aussi notre promotrice Melle Ziani pour sa patience et son soutien qui nous a été précieux afin de mener notre travail à bon port.*

*Nos remerciements s'adressent aussi au personnel de la CNEP-Banque agence Sidi Ahmed pour avoir mis à notre disposition les documents nécessaires à l'élaboration de cette étude et pour avoir répondu à nos préoccupations.*

*Nous tenons d'autre part à remercier vivement Mme Khatri directrice de la CNEP-Banque agence sidi ahmed et Mme Mansouri qui nous ont beaucoup aidées.*

*Sans omettre nos remerciements envers nos familles qui nous ont aidées, encouragées et soutenues dans les moments difficiles tout au long de l'élaboration de ce mémoire.*

*Enfin, nous remercions infiniment tous ceux qui nous ont aidées de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail.*

**Liste des  
abréviations**

## Liste des abréviations

<b>BADR :</b>	Banque de l'agriculture et du développement rural
<b>BDL :</b>	Banque de Développement Local
<b>BNA :</b>	Banque Nationale d'Algérie
<b>CAAR :</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
<b>CAAT :</b>	Compagnie Algérienne des Assurances
<b>CASNOS :</b>	Caisse nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
<b>CCP :</b>	Compte-Courant Postal
<b>CCR :</b>	Compagnie Centrale de Réassurance
<b>CNAS :</b>	Caisse Nationale des Assurances Sociales des Travailleurs Salariés
<b>CNEP :</b>	Caisse nationale d'épargne et de prévoyance
<b>CPA :</b>	Crédit populaire d'Algérie
<b>CSDCA :</b>	Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie
<b>EDD :</b>	Etat Descriptif de division
<b>PAS :</b>	Prêt à l'Accession Sociale
<b>RIB :</b>	Relevé d'Identité Bancaire
<b>SAA :</b>	Societe algérienne d'assurance
<b>SNMG :</b>	salaire net mensuel global
<b>SPA :</b>	Société par actions
<b>SRH :</b>	Société de Refinancement Hypothécaire

# **Sommaire**

## Sommaire

<b>DEDICACES</b>	I
<b>REMERCIEMENTS</b>	II
<b>LISTE DES ABREVIATIONS</b>	III
<b>SOMMAIRE</b>	IV
<b>INTRODUCTION GENERALE</b>	1
<b>Chapitre 01 : Notion générale sur le crédit immobilier</b>	3
Introduction du chapitre	3
I. :Section : Présentation du marche immobilier	3
II. :Généralité sur le crédit immobilier	9
Conclusion du chapitre	16
<b>Chapitre 02 : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie</b>	17
Introduction du chapitre	17
I. : Le marché immobilier Algérien « du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché »	17
II. : Le système bancaire et le financement immobilier en Algérie	21
Conclusion du chapitre	36
<b>Chapitre 03 : Etude du rôle de la CNEP-Banque (agence 213) dans le financement de l'immobilier</b>	37
Introduction du chapitre	37
I. : Présentation et organisation de la CNEP-Banque	37
II. : Les différents produits commercialises par la CNEP-Banque	40
III. : Financement du logement par la formule de financement ijara tamlikia	57
Conclusion du chapitre	64
<b>CONCLUSION GENERALE</b>	65
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	66
<b>ANNEXES</b>	68
<b>LISTE DES TABLEAUX</b>	83
<b>TABLE DES MATIERE</b>	84





# **Introduction générale**

## **Introduction générale**

Le logement constitue de nos jours un besoin vital pour chaque individu. Il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques gouvernementales et il reste l'élément primordial pour la relance de l'activité économique d'une nation. Bien connu de tous, le logement nécessite des fonds importants, c'est pourquoi une politique de financement de l'habitat est indispensable dans ce secteur.

En Algérie, la question du financement du logement revêt une importance particulière. Elle est au centre des politiques menées en matière de logement devant l'ampleur des besoins en logement sans cesse croissants et la nécessité d'une disponibilité de ressources financières pour satisfaire la demande<sup>1</sup>.

Jusqu'à la fin des années 80, l'Etat était l'unique intervenant sur le marché immobilier. Vu les inconvénients engendrés par cette situation monopolistique, des réformes ont été entreprises à partir de 1987, sous l'effet de la demande importante et l'épuisement des ressources du trésor public que l'Etat algérien a commencé à diversifier les sources de financement et cela par :

- L'implication des banques dans le processus du financement du logement.
- La création d'un certain nombre d'institutions chargées de la solvabilité de la demande.
- La réduction de la charge qui pesait sur l'Etat afin de diminuer ses dépenses budgétaires, il se contentera juste de financer le logement destiné aux couches sociales les plus défavorisées.

Dès lors l'objectif de notre travail est de tenter de répondre à la problématique suivante :

### **Quel est le rôle des banques, plus exactement le rôle de la CNEP Banque dans le financement de l'immobilier ?**

Dans ce sens un certain nombre de questions mérite réflexions à savoir :

- Qu'est ce que le crédit immobilier ?
- Quels sont les types et les caractéristiques du crédit immobilier ?
- Comment le banquier procède-t-il pour répondre aux fins des particuliers qui expriment les besoins de logement ?
- Et enfin, quels sont les risques découlant de l'octroi de crédit immobilier et quels sont les moyens de protection.

---

<sup>1</sup> Lasla Y : La politique du financement du logement en Algérie, mémoire de Magister en Sciences Economiques, université de Béjaïa, 2006, p 03.

Pour mener à bien notre travail, en plus des recherches bibliographiques effectuées, nous étions amenées, à effectuer un stage pratique d'un mois au niveau de la CNEP Banque « agence 213 ». Ceci nous a permis de mieux comprendre la procédure du financement bancaire du logement par le crédit immobilier.

Ainsi notre travail est structuré en trois chapitres :

Dans le premier chapitre, nous exposerons quelques notions relatives au crédit immobilier. Le deuxième chapitre sera consacré à l'examen de la politique du financement du logement en Algérie. Enfin, le dernier chapitre, qui constitue le cas pratique, traitera le financement du logement au sein de la CNEP Banque « agence 213 ».

**Chapitre I:**  
**Notions générales sur le**  
**crédit immobilier.**

# **CHAPITRE I : NOTIONS GÉNÉRALES SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER**

## **Introduction**

Le crédit immobilier est un financement par emprunt destiné à couvrir tout ou partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction immobilière, ou des travaux d'aménagement sur un bien immobilier déjà existant<sup>2</sup>. L'octroi d'un prêt immobilier dépend en grande partie de la capacité de remboursement de l'emprunteur, de son auto financement (son apport personnel), son comportement (antécédents crédits et mouvements de son compte) ainsi que la garantie fournie pour la couverture du crédit<sup>3</sup>.

L'objet de ce chapitre est d'expliquer le concept de crédit immobilier. Le chapitre s'articulera autour de deux sections. Dans la première, il sera question de présenter le marché de l'immobilier. Dans la deuxième et dernière section, nous présenterons quelques notions indispensables à la compréhension du concept crédit immobilier.

## **I. PRESENTATION DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER**

Il existe divers types de marchés immobiliers dans lesquels participent plusieurs intervenants. Ces marchés sont la résultante de deux composantes principales à savoir : l'offre et la demande, qui représentent des transactions sur les biens immobiliers et notamment sur les logements qui constituent une part très importante. Pour mieux comprendre le fonctionnement du marché de l'immobilier, nous traiterons dans cette section les concepts de base relatifs à ce marché.

### **1. Structure du marché de l'immobilier**

Comme tout marché, le marché de l'immobilier est structuré en deux parties : une offre et une demande. Dans ce qui suit, il sera question de présenter les déterminants de l'offre et de la demande de logement.

---

<sup>2</sup> Chikhoun Y ; Semeoune O ; Bourim Z : Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa, 2013, p 07.

<sup>3</sup> Berraghda L. : L'innovation dans le domaine du crédit immobilier aux particuliers. Cas de la CNEP-Banque, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2010. , p 10.

## **1.1. Les déterminants de la demande**

La demande dépend essentiellement des facteurs suivants<sup>4</sup> :

### **1.1.1. Le facteur démographique**

Il est important d'analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique étant donné qu'elles déterminent les besoins sociaux d'une nation et qu'elles permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs.

### **1.1.2. Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt**

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

- Un effet de levier, dans le cas d'une baisse des taux, qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire.
- Un effet de massue, dans le cas contraire, c'est-à-dire, une hausse des taux d'intérêt, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres financements.

## **1.2. Les déterminants de l'offre**

L'offre dépend essentiellement des facteurs suivants<sup>5</sup> :

### **1.2.1. Le coefficient d'occupation du sol**

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

D'autant plus, les constructions ne doivent répondre à certaines conditions concernant la qualité des matériaux utilisés, le volume des pièces...etc.

### **1.2.2. Le foncier urbain**

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

---

<sup>4</sup> Chikhoun Y ; Semeoune O ; Bourim Z : Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa, 2013, p 11.

<sup>5</sup> Idem, p 12.

## **2. Les intervenants sur les marchés immobiliers**

Le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement et la commercialisation<sup>6</sup>.

### **2.1. La production**

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

#### **2.1.1. Le maître de l'ouvrage**

Le maître de l'ouvrage est : « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire<sup>1</sup> ».

Le maître de l'ouvrage est tenu de :

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

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

#### **2.1.2. Le maître d'œuvre**

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

#### **2.1.3. L'entreprise de réalisation**

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

---

<sup>6</sup> Yeddou K. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie, Mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2007, p 05.



#### **2.1.4. Le Promoteur**

C'est toute personne physique ou morale qui réalise des programmes immobiliers en réunissant les capitaux nécessaires, en organisant les travaux et en commercialisant les opérations. Toute personne ayant le statut de promoteur immobilier peut exercer cette activité.

Il existe en Algérie deux catégories de promoteurs :

- Les promoteurs privés : qui se spécialisent dans les opérations de promotion et de ventes de produits immobiliers.
- Les promoteurs publics : ils interviennent dans les programmes de l'Etat pour le logement promotionnel. Ils sont représentés en Algérie par les OPGI, EPLF, AADL, CNEP-IMMO.

#### **2.1.5. Les organismes prêteurs**

Les banques jouent un rôle fondamental dans le financement de l'immobilier à travers les crédits bancaires accordés afin de permettre un désengagement progressif de l'Etat.

### **2.2. Le financement**

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

### **2.3. La commercialisation**

Ce sont les opérations de vente en l'état, vente sur plans et les logements locatifs, elles sont assurées par les entreprises de promotion immobilière, les agences immobilières, les particuliers et les banques.

### **3. Les biens immobiliers**

Le bien immobilier est défini comme<sup>7</sup> « l'ensemble indissociable d'une construction, et du terrain qui la porte ». Economiquement parlant c'est un produit réalisé avec deux facteurs de production, la terre et la construction. De cette définition découle un certain nombre de caractéristiques du bien immobilier.

---

<sup>7</sup> Brun J., Driant C., Segaud M. : Dictionnaire de l'habitat et du logement, édition Armand Colin, Paris, 2002.

### **3.1. Les caractéristiques du bien immobilier**

Les biens immobiliers en général et les logements en particulier sont dotés de plusieurs caractéristiques<sup>8</sup>. On cite quelques unes :

#### **3.1.1. 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 coût très élevé, son financement se fait à long terme et aussi la difficulté d'adapter le parc<sup>2</sup> à la demande.

#### **3.1.2. Un bien immobilier est un actif réel**

Cette caractéristique découle directement de la précédente car l'immobilier est un élément essentiel du patrimoine<sup>3</sup> des ménages. Mieux encore, l'immobilier en général, le logement en particulier est souvent les facteurs déterminants de formation et de croissance du patrimoine des ménages pour lesquels l'accession à la propriété est le point de départ de la constitution du patrimoine.

#### **3.1.3. Un bien immobilier est un bien immobile**

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Donc, c'est un bien localisé dans sa majorité<sup>4</sup> qui ne peut être déplacé. Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.

#### **3.1.4. Un bien immobilier est un bien hétérogène**

Un bien immobilier est hétérogène d'abord par son usage, il peut être d'usage résidentiel, usage de bureau, usage d'activité de production agricole et industrielle. Ainsi pour un même usage, il diffère aussi par leur caractéristique physique

### **3.2. Typologie des biens immobiliers**

Nous allons essayer de classer ces biens par nature de fonction assignée aux biens immobiliers. On peut dès lors distinguer l'immobilier résidentiel, professionnel et autres.

---

<sup>8</sup> Amghar F : Le financement bancaire du logement en Algérie, mémoire de Licence en Sciences Economiques, option : MBEI, Université de Béjaïa, 2011, p 15.

### **3.2.1. L'immobilier résidentiel**

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

- **Le logement** : c'est d'une façon générale tout local destiné à l'habitation des ménages.
- **Les résidences avec services** : ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour étudiants par exemple.
- **Les résidences de tourisme** : tels les hôtels et autres auberges où sont proposés des formules d'hébergement touristique particulière. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage.

### **3.2.2. L'immobilier professionnel**

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

- **L'immobilier de bureaux** : ce type d'immobilier abrite des activités relatives à la direction, sans aucune manipulation de marchandises.
- **L'immobilier industriel** : ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes, ...
- **L'immobilier commercial** : c'est des biens immobilier qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés, ...

### **3.2.3. Autres types de biens immobiliers**

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

#### **4. La segmentation du marché immobilier**

Il existe deux types de marché de l'immobilier en Algérie, à savoir le marché primaire et le marché secondaire<sup>9</sup> :

##### **4.1. Le marché primaire**

C'est le marché qui propose la cession ou la location de nouveaux biens immobiliers n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable.

##### **4.2. Le marché secondaire**

C'est le marché d'occasion qui propose la revente ou la location des immeubles préalablement vendus sur le marché primaire, appartenant à des particuliers qui sont les principaux intervenants. Ce marché se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

## **II. GENERALITES SUR LE CREDIT IMMOBILIER**

Dans cette section, il sera question de présenter quelques généralités relatives au crédit immobilier. Après avoir défini ce dernier, nous allons nous intéresser à sa typologie, ses caractéristiques ainsi que les risques et les garanties liées à l'activité d'octroi de ce type de crédit bancaire.

### **1. Définition du crédit bancaire**

Le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, comme étant : « Tout acte onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit ; les opérations de location assorties d'option d'achat, notamment le crédit bail »<sup>10</sup>.

Le crédit bancaire est la mise à disposition par la banque d'une somme d'argent à un débiteur contre l'engagement d'être payé ou remboursé dans le futur, à une date déterminée. Il est systématiquement assorti du paiement d'intérêts. La somme d'argent mise à la disposition de

---

<sup>9</sup> Yeddou K. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie, Mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2007.p7

<sup>10</sup> Ordonnance n° 03 11 du 26 Août 2003, relative à la monnaie et au crédit.

l'emprunteur, ne porte que sur la somme numérique, énoncée au contrat indépendamment de toute augmentation ou diminution de la valeur de la monnaie au moment du paiement.

## **2. Définition du crédit immobilier**

Le crédit immobilier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou autre bien de substitution<sup>11</sup>.

### **2.1 Typologies des crédits immobiliers**

Le crédit immobilier aux particuliers est subdivisé en crédits à l'accession et à la construction:

#### **2.1.1. Le crédit à l'accession**

Ce prêt est destiné au financement de l'acquisition :

- ✓ Dun logement neuf fini dans le cadre promotionnel ;
- ✓ D'un logement selon la formule de vente sur plan (VSP) dans le cadre promotionnel;
- ✓ D'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou une personne morale;
- ✓ D'un terrain à bâtir.

#### **2.1.2. Le crédit à la construction**

Ce prêt est destiné au financement de la réalisation du projet de construction :

- ✓ D'une construction individuelle ou dans le cadre d'une coopérative ;
- ✓ De l'extension ou de la surélévation d'une construction déjà existante
- ✓ L'aménagement d'une habitation.

## **2.2. Les caractéristiques du crédit immobilier**

Les prêts diffèrent selon qu'il s'agit d'un logement ancien, de construction ou de réparation. Chaque prêt doit avoir une garantie sur le bien à financer, accompagnée d'une assurance décès et invalidité de l'emprunteur.

---

<sup>11</sup> Berraghda L. : L'innovation dans le domaine du crédit immobilier aux particuliers « Cas de la CNEP-Banque », Mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2010. p 11.

Un crédit immobilier est limité à une partie de la valeur de bien, en général un apport personnel se situe entre 10% et 30% de la valeur de bien ou de montant du crédit accordé. Les principales caractéristiques, nous les résumons comme suit<sup>12</sup> :

### **2.2.1. La durée**

Les crédits immobiliers sont accordés pour une durée variante selon les conditions de chaque banque, généralement dans la limite de 30 ans. La durée est déterminée pour chaque postulant selon son âge (la différence entre l'âge du postulant et l'âge de 70 ans qui est l'âge limite) et sa conjoncture personnelle (capacité de remboursement).

### **2.2.2. Le taux d'intérêt**

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

Dans le prêt à taux fixe, l'échéance de remboursement est connue à l'avance. Ce prêt assure à l'emprunteur et à la banque les conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

Quant au taux d'intérêt variable, le taux d'intérêt est l'échéance de remboursement variant dans un but de l'adapter à la situation financière et économique du moment. Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les postulants dans le cas d'une éventuelle baisse du taux, mais ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation des intérêts à payer. Et c'est le contraire pour la banque.

### **2.2.3. Le différé**

Le différé est la période qui sépare la date de déblocage du crédit, et celle du premier remboursement. C'est une période de grâce dans laquelle le bénéficiaire rembourse que les intérêts intercalaires sur le montant débloqué.

## **2.3. Les différents risques et garanties liés à l'activité du crédit immobilier**

La banque est souvent présentée comme un portefeuille de risques. Ces derniers sont une dimension inévitable et naturelle compte tenu des produits proposés et de la matière manipulée : l'argent<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> CNEP News, Numéro spécial bancassurance, édition 2009.

<sup>13</sup> Lamarque E. : Gestion bancaire, édition Nord, Paris, 2003, p 65

Le risque du crédit est le risque inhérent à l'activité bancaire celui de ne pas être remboursé à l'échéance du crédit. Face à une concurrence accrue sur les activités du crédit, la maîtrise des risques devient l'enjeu central<sup>14</sup>.

L'appréciation de ce risque est la responsabilité essentielle du métier de banquier. Mais si les autorités monétaires ne sont pas en charge directement de sa surveillance, elles attachent un soin particulier au suivi de ce risque<sup>15</sup>.

Donc, de nouvelles méthodes sont susceptibles de renforcer la compétence des banques sur ce sujet. Parce que le banquier lorsqu'il accorde des crédits, s'il le fait en grande partie avec des fonds qui ne lui appartient pas. Il doit de ce fait être prudent dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et souvent confronter sa position de créancier en prenant des garanties appelées souvent sûretés<sup>16</sup>.

### **2.3.1. Les différents types de risques de crédit immobilier**

Le risque de crédit est défini comme étant le risque qu'une contrepartie n'honore pas ses engagements contractuels à bonnes échéances. Il est donc impératif pour une banque de mesurer ce risque et prendre conscience des répercussions éventuelles qui permettent découler de la réalisation de ce dernier<sup>17</sup>.

Le crédit immobilier présente trois (03) risques :

#### **2.3.1.1. Risques liés à l'emprunteur : qui s'explique par :**

- Refus de rembourser.
- Revenu insuffisant au moment de la demande.
- Perte de revenu postérieur au prêt.
- Accroissement des dépenses postérieures au prêt.

#### **2.3.1.2. Risques liés au bien immobilier : qui s'explique par :**

- Destruction de bâtiment.
- Dépréciation du bien immobilier suite à des transformations.
- Entretien insuffisant.
- Surévaluation de la propriété.
- Risques matériels non détectés.

---

<sup>14</sup> De Serving A., Zelenko I. : Le risque du crédit, édition Dunod, 2ème édition, Paris, 2003, p 04.

<sup>15</sup> De Coussergues S. : Gestion de la banque, édition Dunod, 2ème édition, Paris, 1996, p 98

<sup>16</sup> Bernet Rollande L. : Principes et techniques bancaires, édition Dunod, 24ème édition, Paris 2006.

<sup>17</sup> CNEP NEWS, édition Octobre 2006, n°27, p14.

### **2.3.1.3. Risques liés à l'évolution du marché de logement** : qui s'explique par :

- Dégradation de quartier.
- Ralentissement généralisé du marché.
- Effondrement du marché.

### **2.3.2. Prévention contre les risques du crédit immobilier**

C'est à partir d'informations émanant d'origine diverses que le banquier apprécié, prévient et limite le risque<sup>18</sup>.

#### **2.3.2.1. Prévention contre les risques liés à l'emprunteur**

Il faut évaluer la capacité et la volonté de rembourser de l'emprunteur par :

- Vérification de la source de l'apport personnel.
- Vérification de la provenance, de la qualité et du montant du revenu, sa disponibilité et celle des frais de notaire, taxes (TVA) ou autres.
- Analyse de la situation financière nette (en fonction de l'âge, de l'emploi...).
- Calcul de la capacité de remboursement.
- Vérification de l'historique du crédit.

#### **2.3.2.2. Prévention contre les risques liés au bien immobilier**

- Evaluer la valeur marchande du bien immobilier et la faisabilité du projet (construction, extension, vente sur plan.).
- Evaluer la qualité du bien immobilier par :
  - L'examen du titre de propriété, de la localisation, des plans et devis.
  - L'évaluation de la valeur marchande confirmée par un rapport d'expert.

#### **2.3.2.3. Prévention contre les risques liés à l'évolution du marché de logement**

Evaluer l'influence de l'évolution du marché sur la valeur des biens immobiliers en général et celui impliqué dans la demande de crédit par :

- L'analyse de l'offre et de la demande de logement.
- Détermination de la conjoncture du marché (acheteur, équilibré, vendeur).

---

<sup>18</sup> Bouyakoub F. : L'entreprise et le financement bancaire, CASBAH édition, Alger, 2000, p23.



- Analyser l'évolution des prix, du volume des ventes par catégories d'habitation afin de cerner les tendances et les mouvements cycliques.
- Prévoir les prix et les volumes pour la prochaine année.
- Analyser des tendances de l'évolution du marché.

#### **2.4. Les garanties liées aux crédits immobiliers**

Il est nécessaire de privilégier l'analyse du dossier présenté car la première des garanties c'est l'emprunteur. Le connaître, identifier ses besoins, privilégier son approche globale. Les garanties sont des institutions qui ont pour objet de protéger les créances contre les risques du crédit, principalement celui de l'insolvabilité de leurs débiteurs<sup>19</sup>.

La prise de garantie constitue l'ultime recours pour couvrir le risque de non remboursement. Elle ne doit jamais être l'élément qui déclenche la décision d'octroi de crédit.

Les garanties obligatoires à constituer contre le risque de non recouvrement de la créance pour une partie ou pour la totalité sont les suivantes :

- l'hypothèque.
- Le cautionnement.
- Les assurances.

##### **2.4.1. L'hypothèque**

C'est un droit réel sur un immeuble qui est affecté à l'acquittement d'une obligation », en l'espèce au remboursement d'une dette spécifiée<sup>20</sup>.

L'inscription d'une hypothèque sur un registre légal assure à la banque que le bien qu'elle a financé ne sera pas revendu avant le remboursement du prêt. En cas de non paiement, la banque pourra, en extrême recours, faire saisir le bien et le revendre pour récupérer le montant restant du C'est pour cela que l'hypothèque est considérée comme la plus importante des sûretés réelles<sup>21</sup>. On distingue deux (02) types :

---

<sup>19</sup> Legeais D. : Sûretés et garanties du crédit, 2ème édition, Septembre 1999, p01.

<sup>20</sup> De la Brusherie H. : Analyse financière et risque de crédit, édition Dunod, Paris, 1999, p317.

<sup>21</sup> In : [www.lesclesdelabanque.com/](http://www.lesclesdelabanque.com/)

### **A. L'hypothèque légale**

Elle est consentie de plein droit sans qu'une convention soit nécessaire entre la banque et le constituant. Cette garantie permet à la banque d'inscrire une hypothèque sur la base de la convention de crédit établie entre la banque et son client précisant notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés par le représentant.

### **B. L'hypothèque conventionnelle**

La sûreté est constituée par une convention conclue entre la banque et un constituant qui affecte un immeuble à la garantie d'une créance. Le constituant est en général le débiteur, mais parfois un tiers qualifié de caution réelle.

#### **2.4.2. Le cautionnement**

C'est un contrat qui lie la caution ou la personne qui se porte garante du débiteur principal à la banque. Cet acte renferme un engagement unilatéral de la part de la caution. Autrement dit, il ne crée pas d'obligations à la charge de la banque. La caution est un acte accessoire au contrat de prêt signé entre le créancier et le débiteur principal. Son existence, sa validité et son étendue seront donc entièrement dépendantes de ce lien principal. En cas de défaillance du débiteur principal, le créancier ne peut poursuivre isolément la caution qu'après avoir poursuivi le débiteur principal ou de le poursuivre avec la mise en cause de la caution en vue de leur condamnation, solidairement, au remboursement de la dette.

Il est pris en considération pour la détermination de la durée de remboursement du prêt l'âge du plus jeune des emprunteurs, si ces derniers en expriment la demande<sup>22</sup>.

On distingue deux (02) types de cautions :

#### **➤ la caution simple**

La banque se retourne d'abord vers le client et seulement en cas d'insuccès vers la personne qui a donné son cautionnement.

#### **➤ La caution solidaire**

Elle peut au contraire être poursuivie à la place du client s'il ne rembourse pas le crédit. C'est généralement ce deuxième type de la caution qui est demandé par les banques.

---

<sup>22</sup> CNEP NEWS, Numéro spécial, Mars 2004.

### **2.4.3. Les assurances**

Les assurances liées au crédit immobilier permettent de protéger l'organisme financier prêteur auprès duquel le prêt a été contracté au cas où l'emprunteur serait dans l'incapacité de payer le capital restant du. La souscription d'une assurance liée au crédit immobilier se fait par des assurances spécialisées. Parmi ces assurances liées au crédit immobilier on retrouve l'assurance chômage, l'assurance décès invalidité et l'assurance maladie.

Dans la majorité des cas, l'organisme financier prêteur exigera une souscription à une assurance; cette quasi obligation de souscription d'assurance est aussi indispensable pour la famille du client. En effet, en cas d'accident l'assurance prendra en charge le quasi totalité de remboursement de son crédit immobilier à sa banque. Ces accidents peuvent être d'ordre médical (décès, incapacité permanente, incapacité temporaire du travail) et d'ordre professionnel (perte d'emploi).

Les banques d'office dans leur offre de prêt leur contrat d'assurance. Cependant, aucune loi n'oblige l'emprunteur à souscrire l'assurance du crédit immobilier auprès de la banque ou il a contracté le prêt. Ainsi, l'emprunteur peut comparer et choisir le contrat d'un autre assureur, afin de bénéficier de tarifs plus intéressants et/ou d'une meilleure garantie<sup>23</sup>.

### **Conclusion**

De nos jours, l'immobilier est l'un des secteurs les plus prometteurs. La concurrence dans ce domaine s'accroît de manière considérable, et pour rafler les parts du marché, les banques s'intéressent de plus près à l'étude des caractéristiques de la clientèle et la segmentation des produits bancaires. En effet, les banques proposent une gamme variée de produits liés aux crédits immobiliers notamment avec l'augmentation des prix du logement qui oblige la plupart des ménages à se tourner vers le financement bancaire afin de satisfaire leurs besoins en matière de logement.

---

<sup>23</sup> In : [www.rachat-crédit-facil.net/assurance-crédit-immobilier.php](http://www.rachat-crédit-facil.net/assurance-crédit-immobilier.php)

**Chapitre II :**  
**Le financement bancaire de**  
**l'immobilier en Algérie .**

## **CHAPITRE II : LE FINANCEMENT BANCAIRE DE L'IMMOBLIER EN ALGERIE**

### **Introduction**

Le logement a toujours été une des préoccupations majeures de l'Etat, c'est un atout majeur pour le développement économique et social d'une nation. Bien connu de tous, le logement nécessite des fonds importants, c'est pourquoi une politique de financement de l'habitat est indispensable dans ce secteur<sup>24</sup>. En Algérie, la question du financement du logement revêt une importance particulière. Elle est au centre des politiques menées en matière de logement devant l'ampleur des besoins en logement sans cesse croissants et la nécessité d'une disponibilité de ressources financières pour satisfaire la demande. L'objectif de ce chapitre est d'analyser la politique de l'Etat en matière de financement du logement ainsi que le rôle des banques dans le financement de ce dernier.

### **I. LE MARCHE IMMOBILIER ALGERIEN « DU MONOPOLE DE L'ETAT A L'OUVERTURE DU MARCHE »**

La politique du logement en Algérie est passé par plusieurs étapes, nous proposons dans ce point d'exposer l'évolution de la politique du logement en Algérie avant l'indépendance et après l'indépendance<sup>25</sup>.

#### **1. Avant l'indépendance**

Jusqu'aux années 1940, la construction de logements a été abandonnée presque totalement à l'initiative privée. Ce n'est en fait qu'à partir du déclenchement de la guerre de révolution du 01 Novembre 1954 que les colons français ont commencé à s'intéresser à ce secteur, non plus dans le but de remédier aux problèmes économiques et sociaux des algériens, mais dans le but de détourner la population de la révolution et propager l'idée que la France s'intéressait aux problèmes des algériens. Les autorités coloniales ont posé comme objectif la réalisation de 220 000 logements au milieu urbain et 110 000 logements en milieu rural, une initiative que les autorités coloniales ont appelé « plan de Constantine ».

---

<sup>24</sup> Megherfi T., Mellal F. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie : Cas de la CPA- Banque, mémoire de licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa, 2013, p 16.

<sup>25</sup> Hamidou R. : Le logement : un défi, édition OPU, Alger, 1989.

Cependant, la fuite massive des responsables de tous les secteurs ainsi que la désorganisation et les sabotages qui se sont suivis ont fait que ce plan n'a pas vu le jour. La situation est donc à la fois anarchique et catastrophique, une situation qui sera après l'Algérie indépendante.

Il apparaît clairement que la puissance coloniale n'a pas apporté de solutions rationnelles et suffisantes en matière de logements (sauf pour les français eux mêmes).

## **2. Après l'indépendance**

La politique du logement l'indépendance à nos jours a connu six principales périodes<sup>26</sup> :

### **2.1. Période de 1962 à 1969**

En 1965, elle fut créée la commission interministérielle de l'habitat qui avait pour objectif principal la reprise et l'achèvement de tout les chantiers abandonnés qui représentaient à cette époque environ 34 000 logements urbains et 4000 logements ruraux et dont le taux de finition varie entre 3% et 6%.

Pour mettre en application cette démarche, des moyens et des modes de financement spécifiques ont été mis en application, les conditions étaient telles que le financement faisait appel « exclusivement à des ressources d'origine trésor ». Cette opération a nécessité une dépense globale de 500 millions de dinars ajoutant à cela 34 000 logements dans le milieu rural représentant un budget de 280 millions de dinars.

C'est à partir de cette époque que fut lancé le pré plan « plan triennal » de 1967 à 1969 qui proposait dans le domaine de l'habitat rural :

- De déterminer le reste à réaliser pour les programmes en cours.
- De lancer un programme nouveau estimé alors à 100 millions de dinars à exécuter dans les trois années qui suivront.

### **2.2. Période de 1970 à 1973 : premier plan quadriennal**

Durant cette période<sup>27</sup>, on a orienté l'ensemble des projets d'investissement vers les secteurs d'éducation et de l'industrie jugés indispensables pour le développement du pays. Mais le problème qui se posait à cette époque était l'insuffisance des moyens humains et matériels.

---

<sup>26</sup> Ziani L : La politique du financement du logement en Algérie, communication présentée au Colloque international : La crise du secteur de logement, le 23 et 24 mai, Médéa.

<sup>27</sup> Sidi boumedine R. : Les foyers explosent, vivre autrement, 1996. In : [www.globenet.org](http://www.globenet.org)

Cependant, c'est lors de cette période que se sont développés les bureaux d'étude et d'architecture nationaux et les entreprises nationales et locales de construction.

### **2.3. Période de 1974 à 1977 : second plan quadriennal**

Après avoir préparé les conditions d'action en faveur de l'habitat dans le plan précédent, celui-ci il y a eu un grand essor des investissements, ces dernières étaient beaucoup plus ceux qui sont directement productifs. Donc le secteur de l'habitat n'a pas eu une grande importance dans ces plans quadriennaux.

### **2.4. La période de 1980 à 1984 : le premier plan quinquennal**

Durant cette période, on a affecté pour les investissements à l'habitat une enveloppe de 60 milliards de dinars en vue de réaliser un programme de 700 000 logements dont 458 000 ont été réalisés. Ce plan avait pour objectif :

- La livraison des logements le plus rapidement possible.
- Superviser le développement des agglomérations sans toucher les terrains agraires (les propriétés agricoles).

### **2.5. Période de 1985 à 1989 : le second plan quinquennal**

Pendant cette période, il a été question de finaliser les travaux en cours de réalisation dans le but de faire baisser la demande accrue connue dans ce secteur. Ce plan visait essentiellement :

- Une meilleure organisation du secteur de l'immobilier.
- La réalisation d'un programme de construction de 674 000 logements.

### **2.6. A partir de 1989**

Depuis 1989, il n'y a eu que des solutions transitoires pour le financement du logement et ce malgré la succession de plusieurs gouvernements, d'ailleurs en 1980, le gouvernement de l'époque avait décidé que le trésor public ne va plus financer le logement à cause des difficultés budgétaires de l'Etat, cependant les fonds de la CNEP vont provisoirement se charger de financer le secteur immobilier, une décision qui a duré 6 ans au lieu d'une année prévue.

Ce désengagement de la part de l'Etat du financement du logement a engendré l'épuisement des liquidités de la CNEP en 1996, ce qui a entraîné par la suite la prise en charge du financement du logement par le trésor public.

### **2.7. Le financement du logement durant la période du PAS**

Durant la période du PAS les pouvoirs publics s'efforçaient de rationaliser leur intervention par diverses mesures. Telles que : la libéralisation du secteur, et l'augmentation de l'efficacité de la construction des logements publics. Dans cette mesure il y a eu :

- ✓ La libéralisation des tarifs du bâtiment.
- ✓ L'augmentation des loyers pour les faire correspondre progressivement au coût économique (dès 1998, les unités livrées sont assorties d'un loyer plus élevé).
- ✓ Retrait graduel de l'Etat de la construction de logements et la prise de dispositions permettant d'améliorer l'efficacité de sa participation à l'offre de logements sociaux et réduire les coûts.

### **2.8. Le programme quinquennal de logement (2005-2009)**

L'objectif du programme quinquennal de logement 2005-2009 est de réaliser un million de logements aux termes de 2009. Il porte sur une consistance globale de 1 010 000 logements répartis par segments d'offre comme suit<sup>28</sup> :

- Logement social locatif : 120 000 logements.
- Logement social participatif 215 000 logements.
- Logement rural : 275 000 logements.
- Logement location vente : 80 000 logements.
- Logement promotionnel : 320 000 logements.

Les segments d'offre englobent 690 000 logements à réaliser pendant la période 2005-2009 plus les 344 566 logements en cours au 31-12-2004.

---

<sup>28</sup> Lasla Y : La politique du financement du logement en Algérie, mémoire de Magister en Sciences Economiques, université de Béjaia, 2006.



## **II. LE SYSTEME BANCAIRE ET LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE**

Avant d'aborder la question du financement du logement par le système bancaire, il nous est utile de présenter les principales étapes d'évolution de ce dernier.

### **1. Evolution du système bancaire algérien**

Nous tenterons de présenter dans cette sous section les principales étapes de développement du système bancaire algérien.

#### **1.1. L'émergence du système bancaire national**

Après l'indépendance de l'Algérie, les institutions héritées du colonialisme continuaient de fonctionner dans le système français, répondaient à un système de fonctionnement capitaliste, totalement contraire aux choix sociopolitiques de l'Algérie indépendante. D'où la nécessité de nationaliser les secteurs productifs et bancaires. Suite à la réorganisation du mode de fonctionnement de ces institutions, il a fallu créer d'autres établissements pour renforcer financièrement le développement économique du pays.

Par la suite, à partir de 1970, les modes d'organisation et de fonctionnement de ce système vont être marqués par les choix et les options politiques et économiques qui seront effectués : nationalisations, élargissement du secteur public au détriment du secteur privé, plans d'investissements multisectoriels centralisés, industrialisation accélérée.

La rétrospective de la formation, au plan institutionnel, du système bancaire et financier distingue généralement trois grandes étapes<sup>29</sup> :

- l'étape de la souveraineté 1962-1963
- l'étape des nationalisations 1966-1967
- l'étape de la restructuration organique 1984-1985

##### **1.1.1. Etape de Souveraineté**

Cette période a vu la naissance de trois principales institutions : le Trésor, Banque Centrale, Caisse Algérienne de Développement, ainsi que celle de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP)<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Benmalek R. : Le Système bancaire Algérien, maîtrise en Sciences Economiques, Option : Finance Internationale, Université de Toulouse, 1999. In [www.biu-toulouse.fr](http://www.biu-toulouse.fr)

<sup>30</sup> Idem

### **1.1.2. Les nationalisations**

Les deux institutions créées (CNEP et CAD) ne pouvaient pas prendre en charge les besoins de l'économie. Ainsi, la nationalisation du secteur bancaire est complétée par la création de trois banques primaires ayant repris les activités de certaines banques étrangères, ces banques sont les suivantes :

- **La Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

Créée le 13 juin 1966<sup>31</sup>, elle était chargée du financement et du soutien au secteur agricole, autogéré et traditionnel, ainsi que du crédit à l'activité industrielle et commerciale. C'est ainsi que A. Benhalima considère que la création de la BNA constitue un tournant dans l'émergence du système bancaire algérien<sup>32</sup>.

- **Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)**

Le crédit populaire d'Algérie est créé par l'ordonnance n°66-366 du 29 décembre 1966. Il accordait des crédits à court terme au secteur public, intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation des investissements planifiés productifs.

- **Banque Extérieure d'Algérie (BEA)**

Elle fut créée par l'ordonnance n° 67-84 du 10 octobre 1967, sous forme d'une banque de dépôts. Elle était chargée essentiellement de développer les relations bancaires avec l'étranger.

### **1.1.3. La restructuration organique**

A partir du début des années 1980, les autorités algériennes ont mis en œuvre une nouvelle réforme des entreprises publiques appelée « restructuration organique »<sup>33</sup> du système bancaire algérien. En effet, la restructuration organique, qui a été mise en œuvre par les autorités à partir de l'année 1982 pour l'ensemble des entreprises du secteur public (industrie, transport, commerce, tourisme, BTP, etc.), a touché également le secteur bancaire et donné lieu à la

---

<sup>31</sup> Créée par l'ordonnance n° 66-78 du 13 juin 1966.

<sup>32</sup> Benhalima A. : Le système bancaire algérien, textes et réalités, Edition Dahleb, Alger, 2000

<sup>33</sup> Benmalek R. : Le Système bancaire Algérien, maîtrise en Sciences Economiques, option : Finance Internationale, Université de Toulouse, 1999. In [www.biu-toulouse.fr](http://www.biu-toulouse.fr)

création de deux nouvelles banques. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Banque du Développement Local (BDL).

## **1.2. Début d'autonomie du système bancaire : lois de 1986 et 1988**

Pour assurer le financement des investissements planifiés du secteur public, la seule ressource dont l'Etat disposait était les recettes tirées de l'exportation des hydrocarbures. Cette tâche a été accomplie grâce à l'embellie financière dont a bénéficié le pays durant la décennie 70 et début 80.

Seulement, dès 1986, les pouvoirs publics ayant constaté la baisse vertigineuse des prix des hydrocarbures, savaient qu'avec le mode de fonctionnement que connaissait le système bancaire à l'époque et face à cette insuffisance subite de financement, l'économie était vraiment en danger. Ainsi, une gestion rigoureuse et attentionnée des ressources, dont le volume s'est considérablement rétréci, s'impose. Ce qui peut être réalisé en laissant aux banques un peu de liberté dans la prise de décision et en les insérant davantage dans la gestion de leurs affaires. C'est dans cet objectif qu'a été promulguée une loi bancaire dès août 1986.

### **1.2.1. La loi 86-12 du 19 août 1986 portant le régime de crédit et des banques**

La loi relative au régime des banques et de crédit du 19 août 1986 est la première loi bancaire depuis l'indépendance du pays en 1962. Elle a l'avantage de mettre fin aux textes réglementaires ambigus régissant l'activité bancaire. Auparavant, cette loi procède à un changement considérable dans la structure du système bancaire et la compétence des banques dans la prise de décision.

### **1.2.2. La loi complémentaire N°88-01 du 12 /01/1988 portant orientation des entreprises publiques économiques**

Cette loi bancaire modifie la loi bancaire de 1986. Elle redéfinit le statut des établissements de crédit qui prennent dorénavant la forme d'entreprises publiques économiques, dotées de personnalité morale, soumises aux règles de la commercialité et bénéficient d'une autonomie financière. Cette loi est une nouvelle organisation qui confère à la banque centrale plus de liberté dans la gestion des instruments de la politique monétaire selon les principes édictés par le conseil national de crédit et ce, en l'autorisant à fixer les conditions de banques et de détermination des conditions et plafonds de réescompte, ouverts aux établissements de crédits.

Donc cette loi confère à la Banque Centrale d'Algérie et aux autres banques le statut d'entreprise publique économique (EPE). La Banque d'Algérie a plus de liberté en matière de la gestion des instruments de la politique monétaire du pays.

### **1.3. La loi du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit**

La loi n°90-10 sur la monnaie et le crédit (LMC), promulguée le 14 avril 1990, comporte une gamme de dispositions qui réforment radicalement la structure du système bancaire et financier algérien dans le but de le réintégrer dans sa principale mission de financement de l'économie nationale. Cette réforme axée sur les mécanismes de marché doit assurer une meilleure mobilisation de l'épargne et une allocation saine des ressources financières.

Elle constitue le point de rupture avec les pratiques anciennes. Elle représente l'instrument de base pour passer de l'économie planifiée vers l'économie de marché. En faisant de la banque centrale d'Algérie la véritable autorité monétaire et en fixant le cadre global d'exercice de la concurrence. Cette loi a introduit pour la première fois en Algérie la rationalité et les règles d'orthodoxie bancaires universelles. Depuis cette loi, l'architecture de l'espace bancaire algérien s'est progressivement modifiée. Des innovations importantes ont été introduites imprimant aux pratiques bancaires algériennes d'avantage de rationalité économique, d'esprit commercial et une dose naissante de concurrence.

#### **1.3.1. Les objectifs de la loi sur la monnaie et au crédit (LMC)**

- Mettre fin aux ingérences administratives dans le secteur financier ;
- L'ouverture aux l'investissement directs étrangers ;
- L'installation des règles de commercialité au secteur bancaire d'où l'élimination de la distinction entre opérateurs économiques privés et publics ;
- Rétablir la valeur du dinar Algérien ;
- L'ouverture de la profession bancaire aux capitaux privés nationaux et étrangers
- Création d'un marché financier ;
- L'assainissement financier des entreprises par le biais du trésor public ;
- Aboutir à une meilleure bancarisation de l'économie (banques privées et étrangères).

#### **1.3.2. Révision de la LMC**

La révision de la loi relative à la monnaie et crédit s'est faite par deux ordonnances : ordonnance du 27 février 2001 et celle du 26 août 2003.

➤ **Ordonnance du 27 février 2001**

La loi sur la monnaie et le crédit a donné une nouvelle tournure du système bancaire et financier au moins sur le plan institutionnel, en dépit de quelques insuffisances décelées. L'ordonnance n° 01-01 du 27 février 2001 comporte 14 articles qui modifient certaines dispositions de la LMC tant sur le fond que sur la forme.

La nouvelle mouture de la loi consacre en réalité une forte supervision du président de la république et du ministère des finances sur les activités de la banque d'Algérie en remettant en cause l'autonomie de cette dernière. C'est ce qui peut être compris à travers les dispositions prises par le président de la république et qui touchent particulièrement trois points essentiels liés à la banque d'Algérie :

- Changement du statut du gouverneur et des vices gouverneurs<sup>34</sup> qui ne sont plus couverts par des mandats et qui peuvent être démis à tout moment par une décision du président de la république ;
- Séparation des tâches du conseil d'administration et celles du conseil de la monnaie et du crédit qui n'assumera désormais que le rôle de l'autorité monétaire ;
- Changement de la composition du conseil de la monnaie et du crédit à travers l'incorporation de trois nouveaux nommés par le président de la république sur proposition du ministère des finances.

➤ **Ordonnance du 26 Août 2003**

L'année 2003, a vu la promulgation de la loi n° 03/11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui, tout en maintenant la libéralisation du secteur bancaire, renforce les conditions d'installation et de contrôle des banques et établissements financiers.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Ordonnance n° 01-01 du 27 février 2001, modifiant et complétant la loi sur la monnaie et au crédit.

<sup>35</sup> Media BANK, Revue interne de la Banque d'Algérie, numéro spécial, novembre, 2004.

## **2. Rôle des banques dans le financement de l'immobilier en Algérie**

A partir de 1997, le système de financement du logement connaissait une évolution caractérisée d'une part au niveau des sources de financement par une implication des banques dans le processus de financement et une transformation de la CNEP, d'autre part au niveau institutionnel par la mise en place d'institutions nouvelles<sup>36</sup>.

### **2.1. Au niveau des sources de financement**

Des banques autres que la CNEP se sont engagées dans le financement du logement. Il s'agit du crédit populaire d'Algérie (CPA) en 1999, la Banque du Développement Local (BDL) en 2000, la BNA, la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) et la Banque Algérienne du Développement Rural (BADR) en 2004.

#### **2.1.1. L'implication des banques dans le processus de financement du logement**

Le système bancaire doit désormais participer au financement du logement que ce soit au niveau de la promotion immobilière (destinée à la vente ou à la location) ou aux ménages pour l'accession à la propriété d'un logement (promotionnel ou auto construction).

Les entreprises de réalisation bénéficiaient donc des moyens nécessaires à la réalisation des programmes retenus. La promotion immobilière financée selon un schéma s'articule autour de l'injection des moyens financiers par les banques dans le circuit de financement du logement, de l'implication du promoteur sur le plan financier, de la contribution des ménages à travers l'apport initial et/ou leur épargne, et de l'accessoirement de l'octroi d'aides aux ménages par l'Etat.

Solvabilité des ménages, revient pour les banques à leur donner la possibilité de constituer des apports personnels et d'obtenir un financement adéquat à leurs besoins. Dans cette mesure, les banques ont mis à la disposition des ménages le produit épargne logement, en offrant aux épargnants un crédit en contrepartie de leurs dépôts réguliers et préalables d'une certaine durée. Le montant du crédit est modulé en fonction de la capacité des épargnants à rembourser. Quand à l'Etat, il contribue également à la solvabilisation des ménages à travers les aides fournies compte tenu des prix pratiqués sur le marché et du niveau des revenus des ménages.

---

<sup>36</sup> Ziani L : La politique du financement du logement en Algérie, communication présentée au Colloque international : La crise du secteur de logement, le 23 et 24 mai, Médéa.

### **2.1.2. La transformation de la CNEP**

La CNEP portait le nom de la CNEP-Banque à partir du 6 avril 1997, en obtenant son agrément en tant que banque en toutes les attributions bancaires prévues dans la loi relative à la monnaie et au crédit. Ce statut devait lui permettre de diversifier ses activités, d'accéder au refinancement de la banque centrale, et d'introduire une concurrence entre les banques en termes de financement de l'habitat<sup>37</sup>.

Il était donc nécessaire de désengager la CNEP du financement du logement social en recentrant ses activités sur le financement des programmes promotionnels, désormais le logement social est pris en charge par l'Etat et financé par ses ressources budgétaires.

La transformation de la CNEP s'est accompagnée d'un changement sur plusieurs niveaux.

❖ Au plan institutionnel<sup>38</sup> :

- **En tant que caisse:** la CNEP est placée sous la tutelle du ministère des finances et régie par une loi spécifique. Elle est caractérisée par un champ d'action et une autonomie réduite et son développement ne pouvait être hors du pouvoir de l'administration.
- **En tant que banque:** elle est régie par le code de commerce en tant que SPA sous le contrôle de la Banque d'Algérie et de la commission bancaire, sa politique de développement est du ressort de son conseil d'administration et la mise en œuvre revient aux gestionnaires.

❖ Au niveau du système bancaire; le nouveau statut de la CNEP lui a permis:

- D'acquérir un pouvoir de création monétaire c'est-à-dire faire plus de crédit.
- De délivrer des chèques aux clients et d'ouverture du compte à vue.
- Le droit d'accès au refinancement de la Banque d'Algérie: assurer le refinancement des crédits accordés et par conséquent de développer sa capacité de financement en toute sécurité.

En matière de la politique monétaire; la CNEP est intégrée dans:

- Le système de contrôle de la Banque d'Algérie (BA).
- Les mécanismes de garantie du dépôt mis en place par la BA.
- Le bilan de la CNEP est intégré dans le calcul des statistiques monétaires de la BA.

---

<sup>37</sup> Media BANK, Revue interne de la Banque d'Algérie, numéro spécial, novembre, 2004.

<sup>38</sup> [www.CNEP-Banque.dz](http://www.CNEP-Banque.dz)

Au plan des instruments de gestion: A partir de 2000, la CNEP a développé de nouveaux instruments de gestion il s'agit<sup>39</sup> :

- Des rapports d'activité mensuelle fondée sur des programmes d'action.
- Du développement des instruments de gestion des ressources humaines.
- Du suivi des résultats des agences.

Ces changements sont accompagnés d'une modification dans la politique suivie par la CNEP en matière d'octroi des crédits aux promoteurs immobiliers et aux ménages. S'agissant des promoteurs, le montant de crédit immobilier était limité au maximum à 70% du coût global du projet. Ce qui permet une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet

Afin de limiter le risque de transformation encouru par la banque et de donner une échéance certaine du crédit, la durée du crédit est limitée à 3 ans maximum. L'évaluation des promoteurs est basée essentiellement sur leur situation financière réelle et prévisionnelle, par une analyse des documents comptables. Ces procédures sont accompagnées d'un suivi du crédit qui porte sur la distinction des fonds et le contrôle de l'avancement physique du projet. La CNEP soutient également l'effort des particuliers pour acheter un logement (neuf, selon la formule vente sur plan), ou construire une maison (individuelle ou collective, extension d'une construction déjà existante, aménagement d'une habitation).

Le financement bancaire du logement reste confronté à de nombreuses difficultés, particulièrement celles liées aux problèmes de recouvrement des créances et de production des ressources. A cet effet, l'introduction d'institutions financières qui se chargent de la question de refinancement et de la solvabilité de la demande était plus que nécessaire.

## **2.2. Au niveau institutionnel**

La réforme a concerné la mise en place d'institutions financières permettant au système bancaire de participer au financement du logement et de maîtriser les risques y afférents. Il s'agit principalement de la Société de Refinancement Hypothécaire(SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers(SGCI), le Fonds de Granite et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière(FGCMPI), la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires(SATIM)<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup>[www.CNEP-Banque.dz](http://www.CNEP-Banque.dz)

<sup>40</sup> Ouartilane D. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie. Cas : CPA, mémoire de licence en sciences de gestion, universite de Bejaia, 2014, p 22.



### **2.2.1. La société de refinancement hypothécaire (SRH)**

La SRH est une société par action, ayant le caractère d'établissement financier soumis à la réglementation bancaire en vigueur, créée le 29 novembre 1997, ses actionnaires sont : le trésor public, les banques et les compagnies d'assurance publiques. Son objectif principal est le financement des portefeuilles de crédits hypothécaires octroyés aux ménages par les banques et établissements financiers dans un système de financement de logement à moyen et à long terme.

La SRH a pour mission principale<sup>41</sup> :

- Le soutien de la stratégie de gouvernement visant à développer l'intermédiation financière au financement de logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement.
- Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs immobilières.
- Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité favorable.
- Prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires.

#### **❖ Les objectifs et les ressources de la SRH**

La société de refinancement hypothécaire est un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le financement des prêts au logement consentis par les intermédiaires financiers agréés. Elle aura également pour objectifs:

- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire;
- La promotion du système du financement de logement à moyen et long terme.

Les ressources de la SRH proviennent de:

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

---

<sup>41</sup> Ouartilane D. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie. Cas : CPA, mémoire de licence en sciences de gestion, université de Bejaia, 2014, p 25.

❖ **Objet et les conditions de refinancement de la SRH**

Les crédits octroyés par les Intermédiaires agréés (I.A), objet de la demande de refinancement, doivent porter sur:

- L'achat de logement neuf ou occasion,
- L'auto construction (construction de maisons individuelles).
- L'extension et la réhabilitation du logement existant.

Le financement s'effectue au respect principes suivants:

- La SRH refinance les portefeuilles de crédits octroyés par les intermédiaires agréés aux ménages, en contrepartie de garanties hypothécaires de premier rang,
- L'intermédiaire agréé est tenu de fournir à la SRH la liste nominative des créances.
- Bien que les créances hypothécaires demeurent au bilan des intermédiaires agréés, elles sont la propriété de la SRH qui se réserve le droit de vérifier à tout moment sur place ou sur pièce leur existence matérielle;
- Les intermédiaires agréés bénéficiaires des opérations de refinancement sont tenus d'assurer régulièrement le paiement des intérêts et du principal, même en cas de défaillance temporaire ou définitive de l'emprunteur. (il s'agit d'un refinancement avec recours).
- Le transfert à la SRH du droit de propriété sur les créances hypothécaires se fait par contrat de vente entre l'intermédiaire agréé et la SRH ;
- La responsabilité de l'administration des crédits alloués à l'emprunteur incombe à l'intermédiaire agréé.
- Les crédits octroyés par les intermédiaires agréés doivent être garantis par des hypothèques de premier rang. D'une façon générale, le portefeuille de prêts de la SRH doit refléter une diversification géographique, ainsi que des normes prudentes d'évaluation des risques et des souscriptions;
- La période d'amortissement maximale des crédits hypothécaires est de 25 ans. Les institutions financières désirant bénéficier de refinancement doivent:
  - ✓ Avoir la qualité de banque ou d'établissement financier agréé conformément à la législation et réglementation en vigueur.
  - ✓ Avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires jugé satisfaisant, au moyen d'un contrôle sur place ou sur pièce, par la SRH.

- Disposer les comptes sociaux de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement approuvée par l'Assemblée Générale Ordinaire des Actionnaires (AGO)

❖ **L'activité de la SRH**

La SRH gère sur deux marchés: le marché primaire et le marché secondaire.

- L'activité de la SRH sur le marché primaire: c'est le marché des crédits hypothécaires où la SRH joue le rôle d'une banque en matière des créances immobilières; donc, les banques peuvent se refinancer auprès de cet établissement lors d'octroi des crédits hypothécaires.
- L'activité de la SRH sur le marché secondaire: la SRH émet sur le marché des titres garantis par des créances hypothécaires pour drainer une épargne longue et à moindre coût. Cette épargne sera utilisée pour le financement du secteur de l'habitat.

**2.2.2. La société de garantie de crédit immobilier (SGCI)**

Le logement est un élément important dans l'amélioration du bien être social de la population. La priorité de refinancement hypothécaire et de procurer les ressources financières nécessaires (moyen et long terme) et les mettre à la disposition des intermédiaires financiers (les banques) pour le financement du logement. A ce titre, les banques n'auront plus de difficulté à s'occuper du problème de disponibilité et de l'adéquation de ressources.

❖ **Présentation de la SGCI**

La société de garantie de crédit immobilier est une société par action (SPA), créée en Octobre 1997, avec un capital social de 1.000.000.000 DA ramené à 300.000.000 DA puis passé à 1.000.000.000 DA le 04/10/2007.

Ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et la CNEPIBANQUE) et les compagnies d'assurances (SAA, CAAR ... etc.)

Elle a été créé à dans le cadre du développement du crédit hypothécaire en Algérie en facilitant l'accès au crédit immobilier pour le consommateur, et de ce fait résorber la demande accrue du citoyen algérien au logement.

### ❖ Missions de la SGCI

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leur client ayant bénéficié des crédits hypothécaires, elle contribue aussi à la stabilité du système financier en Algérie, puisqu'elle offre une garantie aux banques sur les crédits octroyés, ce qui leur permet de pondérer leurs créances hypothécaires à hauteur de la couverture offerte, conformément à l'article 17 de l'instruction 74-94 de la Banque d'Algérie.

Elle offre une couverture du risque relatif au crédit (risque se rapportant à l'emprunteur et à la propriété) moyennant d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur et qui reflète le niveau du risque encouru.

### ❖ Définition de l'assurance insolvabilité

L'assurance insolvabilité est la couverture offerte par l'assureur à la banque contre l'incapacité définitive de l'assuré de procéder au remboursement du crédit du essentiellement à :

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

Elle permet une meilleure gestion du risque en matière de crédit hypothécaire, transfert risque. L'avantage d'assurance insolvabilité pour les prêteurs (banques) est l'augmentation des volumes de crédits ainsi la gestion des risques et la réduction des exigences en matière de constitution des provisions et l'accès à la titrisation. Et pour les emprunteurs c'est l'accès au crédit.

La SGCI met à la disposition des banques deux produits, à savoir l'assurance –individuelle et l'assurance portefeuille.

- ✓ **Assurance individuelle:** cette assurance couvre la garantie insolvabilité définitive de l'emprunteur. Elle est émise au profit de la banque pour la couverture du risque insolvabilité perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, rupture du ménage, perte de la source de revenu, surendettement, ...).

La prime est faite et sera calculée sur le montant global du crédit et sur toute sa période.

Cette prime est à la charge de l'emprunteur.

- ✓ **Assurance portefeuille:** c'est un nouveau produit qui est proposé aux banques et aux concernés les portefeuilles de crédits dont le ratio prêt/valeur est inférieur à 40 % et offre es avantages suivants:

L'assurance portefeuille est proposée pour les portefeuilles de crédits ayant une ancienneté de plus d'une année et ayant fait l'objet d'une assurance individuelle pour les édits dont le RPV est supérieur à 40%.

#### ❖ **Les crédits immobiliers admis à la couverture de la garantie SGCI**

Les crédits immobiliers aux particuliers admis à la couverture de la garantie SGCI doivent avoir pour objet le financement:

- L'acquisition d'un logement neuf fini (individuel ou collectif);
- L'acquisition d'un logement dans le cadre de la formule vente sur plans (VSP/LSP).
- L'acquisition d'un logement ancien (individuelle ou collectif ou collectif) de Particulier à particulier (P AP) ;
- La construction, l'extension ou la surélévation d'un logement individuel;
- L'aménagement ou la rénovation d'un logement individuel ou collectif;
- L'acquisition d'un logement individuel ou collectif auprès d'une coopérative immobilière.
- L'acquisition d'un terrain destiné à la construction d'une habitation.

#### ❖ **Les conditions d'octroi de la garantie par la SGCI**

- La prise d'une hypothèque de premier rang par la banque.
- Le paiement d'un apport personnel au moins de 10% coût de logement.
- Le montant total de crédit ne doit pas excéder 10.000.000 DA.
- Le ratio prêt/valeur « RPV= crédit/devis estimatif » ne doit pas dépasser 90%.
- L'acquéreur doit disposer d'un revenu lui permettant d'avoir une capacité d'endettement au moins 30%.
- Règlement par la banque prêteuse d'une prime d'assurance unique puis elle va se retourner contre son client emprunter.

#### ❖ **Le paiement de la prime d'assurance**

Le montant de la prime unique (FLAT) à payer est calculé avec TTC par l'agence sur base des taux correspondant par le rapport: prêt/Valeur (RPV).

Le règlement des primes est effectué par ordre de virement global et nominatif (nom et prénom de chaque emprunteur avec le montant de la prime versée) par l'agence concernée de 3 banques au compte de la SGCI ouvert dans une des agences de la banque.

La prime est payable dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de la mise en place du crédit.

Si après un délai supplémentaire de 30 jours, la prime n'est pas encaissée par la SGCI, police d'assurance est annulée et la banque en est informée par écrit par la direction financière de la SGCI.

### **2.2.3. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)**

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière, prévu par le décret législatif n° 93-03 du 1<sup>er</sup> MARS 1993 relatif à l'activité immobilière abrogeant ainsi la loi de 1966, l'article II du décret législatif de 93-03 stipules que pour les opérations de vente sur plan, les promoteurs doivent couvrir leurs engagements par une assurance obligatoire prise auprès du fonds de garantie, Cette assurance garantit à l'acquéreur le remboursement des avances qu'il aura effectuées au promoteur immobilier dans le cas d'insolvabilité de ce dernier<sup>42</sup>.

Cette loi a d'abord reconnu l'activité immobilière comme une activité à part, soumise à l'inscription au registre du commerce avec un code spécifique 109-218 correspondant au promoteur immobilier.

Pour la première fois, cette loi autorise la vente sur plan permettant ainsi aux promoteurs d'utiliser l'argent de l'acquéreur pour financer le projet immobilier.

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière a été créé par décret exécutif N° 97-406 du 3 Novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat ne poursuit pas de but lucratif

Il est non seulement un fond de garantie, mais également un fond de caution mutuelle, ce qui signifie que ce sont ses adhérents- qui sont, du fait même de leur adhésion, des mutualiste-

---

<sup>42</sup> Chikhoune Y ; Semeoune O ; Bourim Z : Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa, 2013.

qui lui permettent d'exister: chacun d'eux est caution des autres promoteurs, Sans eux, le fonds n'existerait pas et ne survivre.

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

Le fond a pour objet de garantir les paiements effectués par les acquéreurs et revêtant le caractère d'avance à la commande, reçus par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur plans, '

Le FGCMPI est un partenaire au service :

- De l'acquéreur: il garantie les avances faites aux promoteurs,
- Du promoteur: il lui offre une caution et peut ainsi utiliser légalement les avances des acquéreurs.
- De la banque: il lui permet d'intervenir dans un dispositif sécurisant, diminution et limitation du risque crédit.

Il faut noter que la garantie d'un projet peut être partielle ou totale.

Le promoteur immobilier peut vendre sur plans une partie de son projet. La partie restante peut être commercialisée en utilisant d'autres formules. L'adhésion au Fonds est très simple: il suffit d'en faire la demande et de s'acquitter des droits d'adhésion qui est fixée à 50.000 DA payable en seule fois. Et du montant de la cotisation annuelle. Celle dernière est fixée par le conseil d'administration et elle varie en fonction de chiffre d'affaire de promoteur.

#### **2.2.4. La Société d'Atomisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM)**

La SATIM a été créée en 1995 pour mettre à la disposition des banques un système interne de gestion qui suggère que les transactions se rapportant à la monétique, la commande des chèques et la création d'une centrale de risque. Cette dernière propose la mise en place d'un réseau informatique interbancaire spécialisé pour prévenir le cas d'insolvabilité des particuliers à cause d'un surendettement. En effet, la possibilité donnée aux ménages de contracter des prêts auprès de plusieurs banques, peut provoquer une incapacité de remboursement. La centrale gérée par la SATIM se charge donc de la connexion de l'ensemble des banques pour éviter une telle situation.

## **Conclusion**

En dépit des réformes mises en place par les pouvoirs publics algériens et l'implication dynamique du secteur bancaire dans le financement du secteur de l'habitat, le prix du logement reste très élevé voir même exorbitant ce qui rend inaccessible pour la majorité des algériens.

En effet, le problème de l'immobilier en Algérie reste l'un des indicateurs majeurs de la crise économique et sociale qui secoue le pays et cela malgré la mise en œuvre des différents programmes et politique de gestion de l'immobilier, des initiatives qui se sont échouées devant l'ampleur de la crise ainsi que le manque flagrant des moyens financiers



## **Chapitre III:**

**Etude du rôle de la CNEP-Banque  
(Agence213) dans le financement de  
l'immobilier.**

## **CHAPITRE 3 : ETUDE DU ROLE DE LA CNEP BANQUE DANS LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER**

### **Introduction**

A partir de 2016, la CNEP-Banque a mis en place 03 nouveaux produits : Pro-santé, le leasing « crédit-bail immobilier » et Idjara Tamilkia pour permettre aux personnes concernées, notamment les plus modestes, d'accéder à la propriété dans des conditions de taux d'intérêt plus intéressantes. Dans ce chapitre, nous tenterons, après avoir présenté les produits proposées par la CNEP Banque, de présenter un cas pratique réel sur l'achat de logement avec la formule Idjara Tamlikia. Puis, dans l'objectif de compléter notre étude et lui donner plus de sens et de fiabilité, nous avons jugé nécessaire de faire une comparaison entre le nouveau ( Ijara Tamlikia ) et l'ancien produit CNEP-Banque relatif à l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Ceci nous permettra de cerner les avantages et les inconvénients de cette nouvelle formule. Mais avant cela, il nous paraît nécessaire de présenter l'organisme d'accueil.

### **I. PRESENTATION ET ORGANISATION DE LA CNEP-BANQUE**

Dans ce qui suit, il sera question de présenter la CNEP Banque « agence 213 » qui est le lieu de notre stage. Avant cela, nous passerons un aperçu sur l'historique de la CNEP Banque.

#### **1. Présentation de la CNEP Banque**

L'évolution historique de la CNEP Banque a été marquée par deux principales périodes :

##### **1.1. La période avant 1997**

La CNEP (Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance) fut créée en août 1964 afin de remplacer la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie (CSDCA), elle a hérité d'une partie des actifs de cette dernière à savoir, ses fonds de prêt. Elle a par ailleurs, géré de façon distincte l'autre partie, constituée de fonds transférés à la caisse d'assurance des fonctionnaires (CAF), à partir de 1974.

Durant cette période, la CNEP était une institution placée sous le contrôle direct des pouvoirs publics avec une activité limitée à la collecte de l'épargne et au financement du secteur immobilier par le biais de prêts hypothécaires et de prêts aux promoteurs. S'agissant de sa nature juridique, l'article premier de la loi 64-227 définit la CNEP comme « un établissement

public doté de personnalité civile et de l'autonomie financière. Elle est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers ». La loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, et notamment dans son article 202, stipule que la CNEP doit mettre ses statuts en conformité avec les dispositions de ladite loi.

### **1.2.La période après 1997**

A partir de 1997 et suite à l'établissement de l'agrément du conseil de la monnaie et du crédit N°01 /97, la caisse nationale d'épargne et de prévoyance s'est vue ériger en société par actions (SPA), sous la dénomination sociale de CNEP-Banque. De ce fait, la société est régie par les dispositions du code de commerce, par la loi sur la monnaie et le crédit, par l'ordonnance 95-25 du 25 septembre 1995 portant gestion des capitaux marchands de l'Etat et par la décision d'agrément délivrée par la banque d'Algérie, relative à la modification de ses statuts. Après cette transformation, la CNEP-Banque, a eu pour objet social l'exécution tant pour elle-même que pour le compte de tiers, en Algérie et à l'étranger, de toutes les opérations de banque et notamment :

- Recevoir et gérer les dépôts,
- Emettre les emprunts à court, moyen et à long terme,
- Contracter tout emprunt et participer à toute souscription,
- Consentir des prêts sous toute forme,
- Donner toute acceptation, caution, aval, et garanties de toute nature,
- Effectuer toutes les opérations sur les valeurs mobilières, et immobilières rattachant directement ou à son objet.

Son capital social est porté à 14 milliards de dinars, divisé en quatorze mille actions d'une valeur d'un million de dinars chacune, numérotées de 01 à 14.000. Elles sont entièrement libérées et matérialisées par des titres établis au nom de l'Etat.

### **2. Présentation de l'organisme d'accueil**

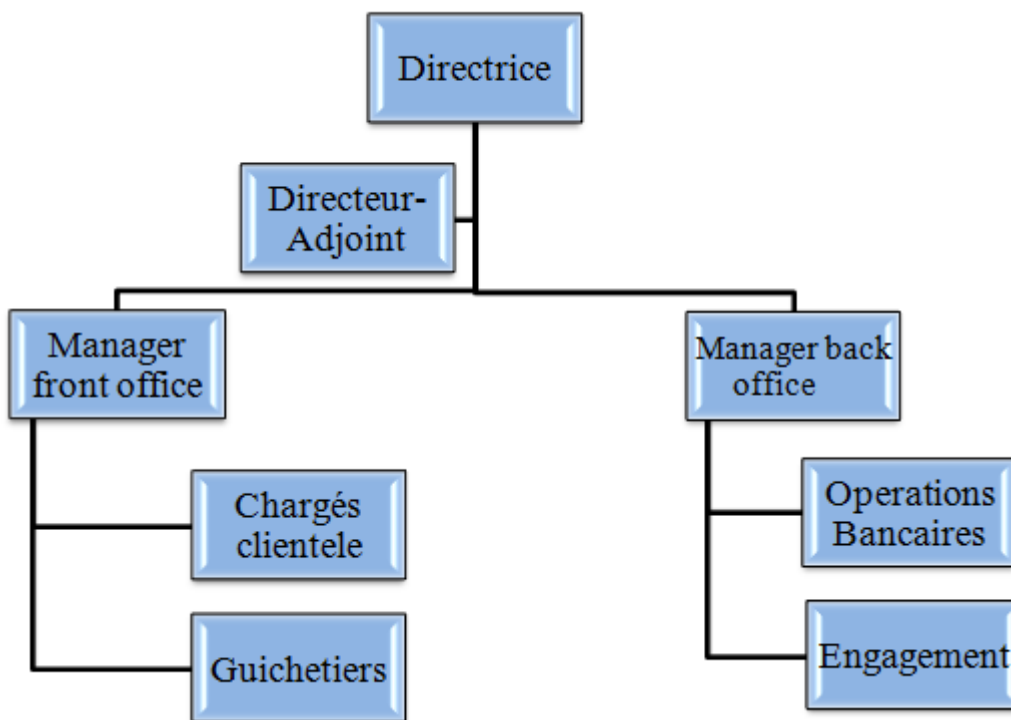
L'agence d'accueil est la CNEP-banque, agence de Sidi Ahmed indice « 213 » c'est l'une des premières agences de la CNEP-banque dans la wilaya de Bejaia, elle a ouvert ses portes le 02 septembre 1996 à Amizour. A cette époque sa mission principale consistait à faire de la collecte d'épargne. Le volet crédit fut introduit bien plus tard. En juin 2002 suite aux événements des Arouche, l'agence fut transféré vers la ville de Bejaia à la cité des Hamadites route de Sidi Ahmed.

Bien qu'elle soit une agence de catégorie C, l'agence a pu marquer sa position en se classant deuxième au niveau du réseau de Bejaia et cela grâce à l'évolution de son chiffre d'affaires et de son PNB (produit net bancaire)<sup>43</sup>.

### 2.1. Organisation de la CNEP-Banque « agence 213 »

La CNEP-Banque « agence 213 » est une entité du réseau d'exploitation de la banque qui veille à jouer son rôle d'intermédiation financière de la meilleure manière qui soit. Pour ce faire, l'agence doit être organisée en services homogènes. L'organigramme de l'agence se présente est établi comme suit :

**Schéma 01 : Organigramme de l'organisme d'accueil (agence 213)**



Source : Document interne de la CNEP-Banque

<sup>43</sup> Document interne de la CNEP-Banque

## **2.2. Les différents services de l'organisme d'accueil**

Cette agence est classée en catégorie « C » dirigée par une directrice, elle est structurée en front office et back office :

### **2.2.1. Le front office**

Le front office est composé de deux services commerciaux à savoir :

- **Deux agents chargés clientèle**
  - ✓ Gestion de toutes les opérations sur les produits commercialisés : compte épargne, crédit ;
  - ✓ Conseil, suivi des clients : traitement différencié en fonction des clients ;
  - ✓ Recouvrement « amiable ».
- **Deux agents guichetiers**
  - ✓ Réception des opérations bancaires récurrentes de la clientèle ;
  - ✓ Opération de caisse.

### **2.2.2. Back office**

Le back office est composé, à son tour, de deux services administratifs :

- **Opérations bancaires**
  - ✓ Traitement comptable ;
  - ✓ Réception chèquiers : chèque clientèle, chèque banque (certifié), chèque guichet (secours) ;
  - ✓ Réception des cartes : CIB (interbancaire), CE (épargne)
- **Engagement**
  - ✓ Analyste crédits : particulier, entreprise, promotionnel, ..., etc.

## **II. LES DIFFERENTS PRODUITS COMMERCIALISES PAR LA CNEP-BANQUE**

Plusieurs produits sont commercialisés par la CNEP-Banque, nous exposerons dans un premier temps les anciens produits, puis dans un deuxième temps nous ferons le point sur les nouveaux produits commercialisés par la CNEP-Banque.

## **1. Les anciens produits**

Les anciens produits commercialisés par la CNEP-Banque sont principalement : le crédit immobilier aux particuliers et le crédit à la promotion immobilière<sup>44</sup>.

### **1.1.Crédit immobiliers aux particuliers**

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier. Les crédits immobiliers sont constitués de crédit destinés à :

- La construction et /ou l'aménagement d'immeubles à usage d'habitation ;
- L'acquisition de logement neuf ou ancien auprès de particuliers ou de promoteurs.

Afin de répondre aux besoins de ses clients en matière du financement de l'immobilier, la CNEP-Banque a mis à leur disposition une panoplie des crédits, ces derniers peuvent être classés selon la nature du bien immobilier à financer en six (06) familles :

- Crédit pour l'achat d'un terrain ;
- Crédit à la construction d'une habitation ;
- Crédit à l'aménagement d'une habitation ;
- Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un promoteur immobilier ;
- Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un particulier ;
- Crédit JEUNE.

#### **1.1.1. Crédit pour l'achat d'un terrain**

Par ce crédit la CNEP-Banque s'est distinguée devant les autres banques en Algérie, c'est la seule banque qui finance l'acquisition du terrain destiné à la construction d'une habitation. Ce crédit est consenti à toute personne ayant :

- Un revenu permanent et régulier ;
- Une attestation d'attribution du terrain avec indication du prix lors de l'achat auprès d'une agence foncière ;
- Une promesse de vente notariée ou fiche de renseignement modèle CNEP lors de l'achat auprès d'un particulier ;

---

<sup>44</sup> Documents de la CNEP-Banque

- Un certificat d'urbanisme prouvant que le terrain objet du crédit se trouve dans une zone urbaine constructible.

Ce crédit est financé sur une durée de 10 ans avec une limite d'âge de 70 ans. Sa quotité de financement est de 90% de la valeur du terrain dans la limite de la capacité du remboursement du client.

### **1.1.2. Crédit à la construction**

C'est un crédit destiné à la construction ou à l'extension d'une habitation, ce crédit est destiné à toute personne ayant un revenu permanent et régulier et possédant un terrain d'assiette et un permis de construire récent.

Le montant du crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif de la construction. Cependant, ce pourcentage varie selon la variation de l'âge de la capacité du remboursement du client.

La durée d'un crédit à la construction est de 30 ans dont la limite d'âge de 70 ans et le différé ne peut pas dépasser 24 mois, cette limite a été fixée sur la base des conditions exigées par les compagnies d'assurance pour la souscription de l'assurance décès au profit des bénéficiaires du crédit. Sa capacité de remboursement est calculée sur la base des revenus nets des clients et varie entre 30 et 60% du revenu de ces clients.

La mobilisation du crédit à la construction se fait sur plusieurs tranches et ce sur la base d'un rapport d'avancement de travaux établi par un expert agréé par la CNEP-Banque. Cette mobilisation est faite sur le compte chèque du client.

Comme tout crédit hypothécaire, le crédit à la construction est assorti d'une garanti réelle se matérialisant soit par une hypothèque légale sur le bien objet du crédit ou une hypothèque conventionnelle sur un autre bien d'au moins la même valeur.

### **1.1.3. Crédit à l'aménagement**

C'est un crédit destiné à l'aménagement ou à la rénovation d'une habitation. Ce crédit est destiné à toute personne disposant d'un revenu permanent et régulier et d'une garantie hypothécaire suffisante.

Pour l'aménagement d'une habitation. La CNEP peut accorder un crédit représentant 70% du montant du devis estimatif des travaux et ce dans la limite de 50% de la valeur de la garantie présentée à condition que la capacité du remboursement du client le permet.

La durée de ce crédit est de 15,20 ou 25 ans dans la limite d'âge de 70 ans, avec un différé de 06 mois. Le crédit à l'aménagement est mobilisable sur une seule tranche sur le compte chèque du client à la présentation d'une attestation de début de travaux établie par un expert agréé par la CNEP-Banque.

#### **1.1.4. Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un promoteur**

Selon la nature de la promotion immobilière, on peut distinguer quatre types de crédit à savoir :

- Crédit à l'achat d'un logement auprès d'un promoteur financé par la CNEP-Banque ;
- Crédit achat d'un logement auprès d'un promoteur non financé par la CNEP-Banque ;
- Crédit pour l'achat d'un logement vente sur plan ;
- Crédit pour l'achat d'un logement social participatif.

#### **1.1.5. Achat d'un logement auprès d'un particulier**

Appelé conventionnellement à la CNEP-Banque «Cession de Bien Entre Particuliers » (CBEP), il est destiné à l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier. Ce crédit est accessible à toute personne possédant :

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

Afin de réduire les coûts du crédit pour sa clientèle, la CNEP-Banque a mis à la disposition de sa clientèle une fiche de renseignement de transaction immobilière qui peut remplacer la promesse de vente auprès de la CNEP-Banque. Il y'a lieu de signaler que cette fiche qui est un acte sur signature privé n'a pas le même poids qu'une promesse de vente notariée qui vaut une vente durant sa période de validité.

#### **1.1.6. Crédit JEUNE**

La CNEP-Banque accorde un crédit immobilier JEUNE pouvant aller jusqu'à 100% du prix de cession du logement (achat d'un logement auprès d'un particulier / achat d'un logement promotionnel / achat d'un logement social participatif / achat d'un logement vente sur plan) ou du montant de devis estimatif des travaux du remboursement du postulant au prêt immobilier jeune.



A cet effet, le montant du crédit est déterminé par le revenu net du client (déduction faite des primes à caractère exceptionnel) et en fonction de sa capacité de remboursement. Pour bénéficier du prêt immobilier jeune, le client doit avoir 35 ans au maximum à la date du dépôt de son dossier de crédit et un revenu permanent. La durée maximale du crédit est de 40 ans, dans la limite d'âge de 70 ans dont le différé de remboursement est d'un an à l'achat d'un logement neuf ou ancien et de 24 mois à la construction d'une habitation.

Le taux d'intérêt applicable au prêt JEUNE est de 5% pour les épargnants (LEL,LEP) et de 6% pour les non épargnants. Ces taux d'intérêt sont révisables en fonction de l'évolution des conditions de la banque. A cet égard, l'habitation du client constitue une garantie et fera l'objet d'une hypothèque de premier rang au profit de la CNEP-Banque. La périodicité des échéances de remboursement est mensuelle comme il est également possible de rembourser par anticipation.

## **1.2.Crédit à la promotion immobilière**

Les crédits à la promotion ou au promoteur immobilier sont classés en deux catégories selon la nature juridique du promoteur à savoir :

### **1.2.1. Les crédits au promoteur public**

Les crédits au promoteur public sont accordés pour la réalisation des programmes immobiliers initiés par l'Etat. A cet effet, ces crédits sont soumis à une réglementation spécifique et bénéficient d'avantage spécial, en termes de taux d'intérêt, la durée de l'emprunt et la période de différé.

### **1.2.2. Les crédits aux promoteurs privés**

Les crédits aux promoteurs privés sont des crédits soumis aux lois du marché et ne bénéficient d'aucun avantage spécifique, c'est pour cela que les initiatives de la promotion immobilière privée sont très limitées, ce qui est démontré par le nombre des crédits sollicitées par celles-ci comparé aux nombre des crédits sollicités par les promoteurs publics. En effet, il y a grand écart constaté entre ces deux types de crédits.

## **2. Les nouveaux produits**

Les nouveaux produits sont essentiellement : Pro-santé, le leasing « crédit-bail immobilier » et Idjara Tamilkia.

## **2.1. Le produit « Pro-santé »**

Selon la décision réglementaire n° 1493/2017 du 30/07/2017 qui définit le financement destiné aux professionnels de la santé « pro-santé », le produit «pro-santé » est un crédit d'investissement à moyen et long terme (CMT-CLT) destiné à financer des professionnels de la santé pour la réalisation de leurs projets destinés à :

- L'acquisition des équipements neufs nécessaires pour leur activité ;
- L'acquisition d'un local à usage professionnel ;
- La réalisation des travaux d'aménagement du local professionnel ;
- Le financement combiné du local professionnel, des travaux d'aménagement et/ou des équipements neufs nécessaires à l'activité ;
- Le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité, représentant un maximum de trois (03) mois du chiffre d'affaires prévisionnel ou réel (son financement s'effectue en combinaison avec les postes à financer et ne peut en aucun cas être accordé seul).

### **2.1.1. Conditions d'éligibilité**

Le crédit « Pro-santé » peut être accordé à toute personne physique ou morale disposant d'une autorisation, d'un permis ou d'un agrément d'exercice délivrés par l'autorité compétente. Toute nouvelle demande d'un professionnel de la santé non reprise dans la liste des personnes éligibles au crédit, doit préalablement être soumise à la direction du financement des entreprises (D.F.E) pour examen. Dans ce cas de figure, la liste doit être actualisée à chaque fois. Aussi, la liste actualisée des personnes éligibles au crédit doit faire l'objet de communication et diffusion aux différents intervenants dans le processus pour exploitation et information.

### **2.1.2. Conditions de financement**

Le montant du crédit « Pro-santé » est déterminé par rapport à la nature du projet à financer et à la capacité de remboursement du postulant selon les cas ci-après :

#### **✓ Financement de l'acquisition des équipements**

Le montant du crédit peut atteindre :

- Quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du prix des équipements sans dépasser le seuil des vingt millions de dinars (20.000.000.00DA) pour les professionnels en exercice ;

- Quatre-vingt pour cent (80 %) du prix des équipements sans dépasser le seuil des quinze millions de dinars (15.000.000.00 DA) pour les professionnels qui démarrent l'activité.

✓ **Financement de l'acquisition d'un local à usage professionnel**

Le montant du crédit peut atteindre quatre-vingt pour cent (80 %) du prix d'achat du local dans la limite des dix millions de dinars (10.000.000.00 DA).

✓ **Financement des travaux d'aménagement d'un local professionnel**

Le montant du crédit peut atteindre :

- Cent pour cent (100%) du montant du devis présenté et établi par un expert conventionné avec la banque sans dépasser le seuil des cinq millions de dinars (5.000.000 DA) lorsque le demandeur est propriétaire du local, dans la limite des quatre-vingt pour cent (80%) de la valeur vénale du bien en question ;
- Cinquante pour cent (50%) du coût total porté sur le devis présenté et établi par un expert conventionné avec la banque sans dépasser le seuil des deux millions de dinars (2.000.000.00 DA) pour les locataires, ces derniers sont tenus de produire une justification d'un contrat de location de trois ans (3 ans ) minimum.

✓ **Financement combiné**

C'est un financement destiné à l'achat d'un local professionnel, à la réalisation des travaux d'aménagement d'un local professionnel et/ou l'acquisition des équipements.

Les quotités de financement de chaque type de crédit rentrant dans le cadre du financement combiné sont réparties selon la demande formulée par le client et l'analyse réalisée par les structures chargées de crédit. Les niveaux du financement combiné diffèrent selon les cas suivants :

• **Pour les professionnels débutants**

Un financement à hauteur de soixante-dix pour cent (70%) du prix global sans dépasser le seuil des trente millions de dinars (30.000.000.00 DA).

• **Pour les professionnels en exercice**

Un financement à hauteur de quatre-vingt pour cent (80%) du prix global sans dépasser le seuil des cinquante millions de dinars (50.000.000.00 DA).

✓ **Fond de roulement de démarrage**

Un fond de roulement représentant un maximum de trois (03) mois du chiffre d'affaire réel ou prévisionnel, calculé par la structure concernée, peut être accordé par la banque. Toutefois, le

financement du fond de roulement de démarrage s'effectue en combinaison avec les postes à financer et ne peut en aucun cas être accordé seul.

➤ **Durée du crédit**

La durée du crédit est fixée selon la nature du bien à financer, comme suit :

**Tableau 01 : La durée du crédit**

<b>Produits</b>	<b>Durée</b>
l'acquisition d'un local professionnel	07 à 10 ans
l'acquisition des équipements et l'aménagement de locaux	03 à 07 ans
le financement combiné	07 à 10 ans

**Source :** Tableau réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CNEP-Banque.

➤ **Période d'utilisation et de diffère**

La période du différé comprend :

- **Une période d'utilisation** : elle correspond à la période de décaissement du crédit. Il s'agit de la période retenue pour la réalisation du projet d'investissement financé. Cette période est de douze (12) mois maximum. Elle commence à courir à compter de la date de la première mobilisation.
- **Un diffère de remboursement** : c'est le délai accordé à l'entreprise durant lequel elle met en exploitation le projet financé. Le diffère de remboursement peut aller jusqu'à douze (12) mois. Il commence à courir à compter de la fin de la période d'utilisation du crédit.

Durant la période de différé, des intérêts intercalaires sont calculés sur les montants mobilisés.

## **2.2. Le leasing « crédit-bail immobilier »**

Selon l'ordonnance n°02/2016 publiée le 28 février 2013 qui définit le traitement du « crédit-bail immobilier », le « crédit-bail immobilier », ou « leasing immobilier » est une opération commerciale et financière, contractuelle entre la Banque désignée par l'expression le « crédit-bailleur » et le client désigné par l'expression le « crédit Preneur ». Cette opération est effectuée par des sociétés spécialisées qui achètent des équipements pour les louer à des entreprises (locataire), ces dernières ont la possibilité d'acquérir tout ou une partie des biens loués. Dans cette opération, la Banque achète des biens immobiliers choisis par le client,

neufs ou anciens, à usage professionnel, commercial et/ou industriel, pour les lui donner en location moyennant des loyers.

### **2.2.1. Conditions d'éligibilité**

Sont éligibles au « crédit-bail immobilier » toute personne physique ou morale, de droit Algérien, exerçant une activité commerciale ou professionnelle.

### **2.2.2. Conditions de financement.**

Le financement peut atteindre cent pour cent (100%) de la valeur d'acquisition du bien immobilier. Une avance de loyers dénommée « premier loyer », représentant au minimum dix pour cent (10%) de la valeur du bien, peut être exigée au preneur, à la signature du contrat et ce, préalable à son entrée en jouissance du bien objet du financement.

#### **✓ Durée de location en « crédit-bail immobilier »**

La durée de location en « crédit-bail immobilier » est de trois (03) ans, au minimum et de quinze (15) ans, au maximum. La période d'utilisation du crédit de deux (02) mois commence à courir à compter de la date de l'entrée en portefeuille. Passé ce délai, il est procédé à l'annulation du contrat de financement.

#### **✓ Différé de paiement**

La durée de location peut être assortie d'une période de différé allant de trois (03) à six (06) mois, selon la demande du client le « crédit Preneur », en fonction des conclusions de l'étude, la nature du projet financé et la décision du comité central de crédit. Cette période est accordée en sus de la durée de location et commence à courir à compter de la date de signature du contrat de financement. Cette durée est assujettie à des loyers intercalaires calculés sur la base du taux de marge en vigueur qui commencent à courir à compter de la date de mobilisation, prélevés à la fin de chaque mois après cette date.

Ces loyers intercalaires sont payables comme suit :

- Paiement mensuel ;
- Ou à l'issue de la période du différé.

Dans le cas où le « crédit Preneur » ne procède pas au paiement des loyers intercalaires dans les délais, une pénalité de retard de l'ordre de deux pour cent (02%) sera appliquée dont le décompte, commence à être calculé à compter du jour de constatation de l'impayé.

✓ **Taux de marge**

Le taux de marge du « crédit-bail immobilier » applicable est fixé par les conditions générales de banque, en vigueur.

✓ **Les loyers**

En contrepartie de son droit de jouissance du bien financé, le « crédit Preneur » paye périodiquement au « crédit Bailleur », aux dates convenues, à titre de loyers, les sommes fixées au contrat de « crédit-bail immobilier ».

Le loyer comprend :

- Le prix d'achat du bien loué réparti en échéances ;
- Une marge correspondant au profit rémunérant le risque du « crédit-bail » ainsi que les ressources mobilisées pour les besoins de l'opération de « crédit-bail » ;
- Eventuellement tous les frais accessoires (enregistrement, honoraires du notaire etc. ...) liés à l'opération de « crédit-bail » si le client venait à solliciter leur financement.

✓ **Avance sur le loyer**

Le client est tenu de verser à l'agence une avance sur loyer représentant au moins dix pour cent (10%) de la valeur du bien (prix d'acquisition du bien, enregistrement et honoraires du notaire etc. ...). Cette avance ne doit en aucun cas être versée par le client directement au vendeur. La dite avance est considérée comme étant un premier loyer qui sera prélevé à la mobilisation du « crédit-bail immobilier ».

Le loyer commence à être facturé comme suit :

- A l'issue de la période de différé si une période de différé est accordée ;
- Un mois après la date de mobilisation si le « crédit preneur » ne sollicite pas de période de différé.

✓ **Périodicité des loyers**

Les loyers sont payés à terme échu selon une périodicité mensuelle à convenir dans le contrat de « crédit-bail immobilier ».

✓ **Option du « crédit Preneur »**

Le crédit Preneur, à l'expiration de la période irrévocable de location et conformément aux termes du contrat de « crédit-bail immobilier », achète le bien loué pour sa valeur résiduelle, telle que fixée au contrat (levée de l'option d'achat).

✓ **Levée de l'option d'achat anticipé**

La cession du bien immobilier par anticipation ne peut intervenir qu'à l'issue du remboursement en loyer d'au moins cinquante pour cent (50%) du montant de financement accordé hors premier loyer. Ceci donne lieu au paiement par le client « crédit Preneur » qui exprime la demande, d'une indemnité de réemploi de quatre pour cent (04%) TTC calculée sur le montant du financement remboursé par anticipation.

✓ **Levée de l'option d'achat à terme**

La cession du bien immobilier à l'issue de la durée de location ne peut intervenir qu'à l'acquittement par le « crédit Preneur » du montant de la valeur résiduelle.

✓ **Valeur résiduelle**

La valeur résiduelle du bien immobilier est fixée préalablement à la signature du contrat de « crédit-bail ». Elle représente un pour cent (01%) en TTC de la valeur d'acquisition du bien (prix d'achat en HT, frais d'enregistrement et honoraires du notaire) le cas échéant.

### **2.3. Ijara Tamlikia**

« Ijara Tamlikia » est un financement alternatif, non basé sur l'intérêt, c'est une formule de financement par laquelle la banque acquiert un logement choisi par le client (particulier) et le lui donne en location en contrepartie du paiement de loyers. La location est accompagnée d'une promesse de transfert de propriété au profit du locataire, au terme de la durée de financement, conditionnée par le paiement total des loyers<sup>45</sup> ».

Le produit « Ijara Tamlikia » est destiné au financement de logements neufs ou anciens acquis par la CNEP-Banque auprès de particuliers ou promoteurs publics ou privés, (Hors dispositif d'accession aidé pour les logements à l'instar du LPP). C'est le prix du logement et le salaire du ménage qui fixera le montant des loyers et la durée de la location, Ci-après tout ce qu'il faut savoir de cette nouvelle formule<sup>46</sup> ».

---

<sup>45</sup> In: <https://www.elkhadra.com/fr/cnep-banque-le-detail-de-ijara-tamlikia-location-vente/>  
Consulté le : 10/05/2018

<sup>46</sup> In: <https://www.elkhadra.com/fr/cnep-banque-le-detail-de-ijara-tamlikia-location-vente/>  
Consulté le : 10/05/2018

### **2.3.1. Les conditions d'éligibilité à la Ijara Tamlikia**

Pour être éligible à la formule Ijara Tamlikia de la CNEP-Banque, il faut être de nationalité algérienne, avoir la capacité juridique de contracter un crédit et être âgé de 21 à 70 ans à la date de la demande de financement. Le titulaire doit disposer d'un revenu mensuel net permanent supérieur ou égal à trente mille dinars (30 000 DA) pour les salariés et retraités, avec une ancienneté d'au moins une année, cinquante mille dinars (50 000 DA) pour les commerçants et professions libérales. Pour ces derniers une ancienneté de l'activité de 2 ans minimum est exigée. Cette formule sera ouverte aux algériens résidents à l'étranger. Les conditions et surface financière exigée de ces derniers est calculée de la même manière que pour les crédits immobiliers. Le titulaire peut faire appelle à (1) un ou (2) deux codébiteurs. La codébition est acceptée avec le conjoint, le collatéral, l'ascendant et le descendant. Dans ce cas, le codébitéur doit remplir les mêmes conditions d'éligibilité que le débiteur principal. Dans le cas de deux codébiteurs, l'un des deux codébiteurs, au moins doit être résident en Algérie, si ce n'est pas le cas, une caution est alors exigée.

### **2.3.2. Les conditions de financement**

La CNEP-Banque a fixé une limite de 100 millions de dinars (10 milliards de centimes). Cependant, seule la capacité de paiement des loyers de l'acheteur, fixera le montant maximal du prix du logement à emprunter. Si le revenu du titulaire et ses codébiteurs le permet, le prix du logement acheté via la Ijara Tamlikia peut atteindre les 10 milliards de centimes. Le montant de financement peut atteindre 90% du prix d'acquisition du bien objet de financement<sup>47</sup>. Les conditions de financement ainsi que la capacité de paiement des loyers sont résumées dans le tableau ci-après :

---

<sup>47</sup> In: <https://www.elkhadra.com/fr/cnep-banque-le-detail-de-ijara-tamlikia-location-vente/>  
Consulté le : 10/05/2018.



**Tableau n°2: Les conditions de financement liées à la Ijara Tamlikia**

<b>Conditions de financement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Montant maximum de financement : 100.000.000.00 DA ;</li> <li>- Age limite du financement : 72 ans ;</li> <li>- Durée du financement : 02 a 30 ans ;</li> <li>- Quantité de financement : 90% maximum ;</li> <li>- Capacité de paiement des loyers en fonction du revenu et de la fonction, elle varis entre 30% jusqu'à 50%.</li> </ul>
----------------------------------	---

**Source :** Tableau réalisé par nos soins a partir des données recueillis auprès de la CNEP-Banque.

**Tableau n°3: Capacité de paiement des loyers**

Revenu global mensuel net en DA	Capacité de paiement des loyers	
	Salariés / Retraités	Commerçants/ professions libérales
De 30000 à 4 fois le SNMG (30000 DA à 72000 DA)	40%	30%
Supérieur à 4 fois le SNMG et inferieur à 8 fois le SNMG (72001 DA à 144000 DA)	45%	40%
Supérieur à 8 fois le SNMG (plus de 144000 DA)	50%	45%

**Source :** Tableau réalisé par nos soins a partir des données recueillis auprès de la CNEP-Banque.

A l'issue de cette opération, des frais de dossier de 6000 DA seront réclamés au locataire-acheteur lors du dépôt de sa demande. A cela s'ajoute une commission de gestion ainsi qu'un dépôt sur opération Idjara Tamilkia, appelé « hamich el djidia ». Ce dernier consiste en un montant versé par le client lors de l'établissement de l'ordre d'achat, il servira, en cas de désistement de la location de la part du client, à rembourser tous les frais engagés par la banque pour la revendre, la relocation à une tierce personne ou pour toute autre action qu'elle effectuera en sa qualité du propriétaire du bien.

**Hamich el Djidia = Prix d'acquisition – Montant du financement (sans toutefois être inférieures à 20 % du prix d'acquisition)**

### **2.3.3. Gestion du dossier**

La gestion du dossier de crédit Idjara Tamlikia se fait en plusieurs étapes :

**1<sup>ère</sup> étape : Choix du logement par le client demandeur du financement**

- Le client négocie le prix avec le vendeur ;
- Il demande au vendeur de lui réserver le logement ;

**2<sup>ème</sup> étape : Réserveur du logement par le vendeur**

**Cas 1 : Le vendeur est un particulier** : dans ce cas :

- Le vendeur remplit et signe, avec le client, la fiche de renseignement d'une transaction immobilière ;
- Il remet à l'acheteur, l'ensemble des documents relatifs à la propriété du logement (acte de propriété, livret foncier, certificat négatif d'hypothèque ... etc)

**Cas 2 : Le vendeur est un promoteur immobilier** : dans ce cas :

Le promoteur délivre, au nom du client, une décision de réserveur du logement ;

- Le promoteur remet au client, les documents relatifs au logement (EDD, certificat de conformité, négatif d'hypothèque du terrain) ;

**3<sup>ème</sup> étape : Demande de financement**

Le client dépose, auprès de la banque, le dossier de demande de financement qui comprend :

- Les justificatifs de ses revenus ;
- Les documents d'état civil ;
- Les documents relatifs au logement ;
- Les formulaires CNEP-Banque ;
- Le rapport d'évaluation (dans le cas d'achat auprès d'un particulier).

**4<sup>ème</sup> étape : Etude et notification d'octroi financement** : Cette étape est subdivisée en plusieurs sous étapes :

- **Réception du dossier**

Le chargé de clientèle procède à la vérification de :

- L'exhaustivité du dossier ;
- La validité et la conformité des documents.

Il prélève les frais du dossier et remet un récépissé de dépôt au client :

- **Visite sur site**

Elle est effectuée par le directeur d'agence ou son adjoint, et matérialisée par un rapport de visite qui reprend :

- ✓ Des informations administratives sur le bien (origine de la propriété, emplacement, etc) ;
- ✓ L'état du logement (typologie, vétusté, entretien, qualité des matériaux utilisés, etc) ;
- ✓ L'estimation de la valeur du logement ;

- **Etude**

Après réception du dossier, le chargé de crédit effectue ce qui suit :

- ✓ Contrôle des justificatifs de revenus /authentification ;
- ✓ Consultation des centrales :
  - Centrale des impayés ;
  - Centrale des risques des entreprises et des ménages (CREM) ;
  - Centrale de la clientèle CNEP-Banque ;
  - Centrale des risques : pour les commerçants et professions libérales
- ✓ Exploitation des justificatifs d'application de taux de marge préférentiel ;
- ✓ Edition de la fiche d'étude ;
- ✓ Présentation du dossier au comité de financement.

- **Notification de la décision de financement**

**Cas 1 : Avis défavorable**

- ✓ Une notification de rejet motivée est adressée au client, avec possibilité de recours pour ce dernier ;
- ✓ Saisie du rejet sur la CREM (avec motif du rejet) ;

**Cas 2 : Avis favorable**

Une notification d'octroi est adressée au client, qui est invité à :

- ✓ L'ouverture du compte (ainsi que pour le codébitéur) ;
- ✓ Le versement de la commission de gestion ainsi que Hamich EL Djidia ;
- ✓ La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ;
- ✓ Le versement de 12 primes d'assurance (CARDIF) ou présenter un contrat d'assurance décès couvrant le montant du financement et toute la durée du financement avec subrogation au profit de la CNEP-Banque (si le client opte pour une autre compagnie) ;
- ✓ La signature de l'engagement de souscription et de renouvellement des assurances CAT NAT et MRH avec subrogation au profit de la CNEP-Banque, sur toute la durée du financement ;
- ✓ La signature de l'ordre d'achat avec promesse de location ;

- **L'ordre d'achat avec promesse de location**

C'est un ordre par lequel, le client mandate la banque afin de se charger d'acquérir le logement qu'il a choisi, au nom de cette dernière. Aussi, il promet de prendre ce logement en location aux conditions que la Banque lui fixera par la suite (loyer, durée de location ... etc )

**5<sup>ème</sup> étape : Acquisition du bien et ce par :**

- Création du dossier sur le système et entrée en portefeuille ;
- Prélèvement de Hamich El Djidia ;
- Prélèvement de la commission de gestion ;
- Etablissement du chèque CCP du montant du bien libellé au nom du notaire ;
- Transmission du chèque au notaire avec l'ordre d'achat et une lettre de remise de chèque avec accusé de réception ;

**6<sup>ème</sup> étape : Mise en location et ce par :**

- Etablissement et signature du contrat de location entre la CNEP-Banque et le client qui devient locataire ;
- Le contrat de location est soumis aux formalités d'enregistrement ;
- Prélèvement de 12 primes d'assurance (le cas échéant) ;
- Prélèvement du 1<sup>er</sup> loyer majoré ;
- Edition de l'échéancier de paiement des loyers en deux (2) exemples qui doivent être signés par le client ;

**7<sup>ème</sup> étape : Cession du bien (fin de location)**

- A (02) deux mois avant la fin de la durée de la location, l'agence notifie la fin de la location au client ;
- Le client est invité à manifester son accord pour l'acquisition du bien ;
- Il doit procéder au paiement des frais liés au transfert de la propriété ;
- L'agence doit s'assurer de ce qui suit :
  - Le paiement e la totalité des loyers ;
  - Le paiement de toute somme due ;
- Chez le notaire :
  - Etablissement de l'acte de transfert de la propriété au nom du client.

➤ **Cas de cession du bien par anticipation**

- ✓ Ne peut s'effectuer qu'après 02 ans de la mise en location ;
- ✓ Une indemnité de réemploi de 03 loyers hors assurance doit être payée par le client ;
- ✓ Après constatation des écritures comptables, la cession de la propriété du bien au profit du locataire s'effectuera chez le notaire (de la même manière que dans le cas de fin de location).

➤ **Les sinistres** : Le locataire peut être confronté à plusieurs sinistres :

✓ **Sinistre liée au bien (CAT NAT et MRH)**

**a- Sinistre partiel**

Le sinistre est déclaré par le locataire à la société d'assurance, l'indemnité est perçue par la CNEP- Banque qui la verse au locataire si ce dernier justifie qu'il a procédé aux réparations des dégâts subis par le bien.

**b- Sinistre total (destruction du bien)**

Résiliation du contrat de location, versement de l'indemnité par la société d'assurance entre les mains de la CNEP-Banque, puis constatation d'écriture comptable (pour soldé le CRD).

✓ **Sinistre liée au client (décès du client)**

- La société d'assurance verse le montant du capital restant dû, à la date du décès du client, entre les mains de la CNEP-Banque ;
- En cas de loyers impayés avant la date du décès les ayants droit doivent procéder au paiement de toute somme due ;
- Après constatation des écritures comptables (pour solder le CRD), le bien fera objet de cession au profit des ayants droit.

➤ **La Résiliation**

✓ **Résiliation par la banque**

En cas de manquement de l'une des obligations contractuelles par le locataire (tels qu'un impayé de (03) loyers, non renouvellement des assurances,... etc )

✓ **Résiliation par le client**

Dans les deux cas, l'agence procède à la récupération du bien ;

- Elle doit s'assurer du bon état du bien ;
- Elle doit exiger une indemnité en cas de détérioration du bien.

### **III.FINANCEMENT DU LOGEMENT PAR LA FORMULE DE FINANCEMENT « IDJARAT TAMILKIA »**

Après avoir exposé toute la gamme de crédits immobiliers proposée aux particuliers, nous allons procéder à l'étude d'un dossier de demande de crédit afin de vérifier la concordance entre la théorie et la pratique. Le cas que nous allons étudier est une demande de financement exprimée afin d'acquérir une habitation auprès d'un particulier par la nouvelle formule de financement mise en place par la CNEP Banque « Idjarat Tamilkia ». En outre, dans l'objectif de compléter notre étude et lui donner plus de sens et de fiabilité, nous avons jugé nécessaire de faire une comparaison entre le nouveau ( Ijara Tamlikia ) et l'ancien produit CNEP-Banque relatif à l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Pour y parvenir, nous allons traiter la même demande exprimée mais cette fois-ci avec l'ancienne formule dont le taux d'intérêt est de 6,5%

#### **1. Présentation du cas pratique**

Le cas que nous allons étudier est une demande de financement exprimée par Mr X afin d'acquérir une habitation auprès d'un particulier par la nouvelle formule de financement mise en place par la CNEP Banque « Idjarat Tamilkia »

##### **1.1. Identification du client**

Les données concernant le client (le demandeur du crédit), ont été fournies par ce dernier à la demande du banquier. Celles-ci sont résumées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n° 4 : Identification du demandeur de crédit**

<b>IDENTIFICATION DU DEMANDEUR</b>
Jour de la demande :
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Locataire :</b> Nom et prénom : M<sup>f</sup>.X Date de naissance : 22/09/1975 (42 ans) Lieu de naissance : Bejaia Qualité professionnelle : salarié Profession : chef de service Employeur : OPIGI BEJAIA Compte domicilié : oui Revenu mensuel : 53761,77 DA Epargnant : oui</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Codébiteur :</b> Nom et prénom : Date de naissance : Lieu de naissance : Qualité professionnelle : Profession : Employeur : Compte domicilié : Revenu mensuel : 0,00 DA Epargnant :</li></ul>

**Source :** Tableau réalisé par nos soins a partir des données recueillis auprès de la CNEP-Banque.

## **1.2. Objet et caractéristiques du crédit sollicité**

Monsieur X, client de l'agence CNEP Banque, veut acheter un logement auprès d'un particulier avec la formule de financement Idjarat Tamilkia. Ce logement est de type F3 et d'une superficie de 35<sup>48</sup> m<sup>2</sup>. Le coût du logement est de 3 000 000DA, ce Monsieur a déjà réglé 300 000 DA représentant son apport personnel. Les principales caractéristiques de la demande de crédit sont résumées dans le tableau ci-après :

**Tableau n°5 : Les principales caractéristiques de la demande de crédit**

<b>DEMANDE DU CREDIT</b>
Objet du crédit : achat d'un logement auprès d'un particulier
Description du logement : F3
Surface : 35 m <sup>2</sup>
Prix du logement : 3000 000,00 DA
L'apport personnel : 300 000.00 DA
Montant sollicité : 2700 000.00 DA

**Source :** Tableau réalisé par nos soins a partir des données recueillis auprès de la CNEP-Banque.

<sup>48</sup> Cet appartement est situé Sidi Ouali ancienne ville de Bejaia

### **1.3. Calcul des conditions de prêt**

La CNEP-Banque accorde des prêts dont le montant peut aller jusqu'à 90% de la valeur du bien financé. Le banquier, sur la base des informations fournies par le client, va calculer le montant du prêt auquel il ouvre droit.

#### **1.3.1. Calcul du montant du prêt**

Etant donné que la CNEP finance jusqu'à 90% du prix du bien à acquérir, le calcul du montant du prêt se fait de la manière suivante :

$3000\ 000 \times 90\% = 2700\ 000$  DA (le plafond du financement)

#### **1.3.2. Capacité de remboursement**

La capacité de remboursement est calculée par une simulation du système en instruisant l'âge du client et son salaire. Toutefois, le client peut bénéficier d'une réduction de 0,75% du taux d'intérêt si les deux conditions suivantes sont réunies :

- ✓ Qu'il domicilie son salaire à la CNEP-Banque ;
- ✓ Qu'il soit détenteur d'un compte d'épargne avec un avoir de minimum de 500 000 DA (cumul du montant de son compte et de celui de ses enfants mineur s'il existe).

**NB :** Pour notre client aucune réduction n'a été accordée

<b>Capacité (locataire + codébiteur) : 21504,71 DA</b>
--

#### **1.3.3. La durée du crédit**

Les crédits immobiliers peuvent avoir une durée qui s'étend jusqu'à 30 ans. Elle est calculée en fonction de l'âge du postulant. Il est à noter que l'âge limite de remboursement des crédits immobiliers est de 70 ans. Le calcul de la durée du crédit se fait de la manière suivante :

Durée du crédit = 70 ans – l'âge actuel du demandeur du crédit

Durée du crédit = 70 ans – 42 ans = 28 ans (mais un crédit d'une durée de 30 ans a été accordé par la CNEP-Banque).



### **1.3.4. Formulation de la décision**

Après avoir étudié la demande de crédit élaborée par M<sup>r</sup> X, et la satisfaction des conditions exigées par la banque, le banquier émet un avis favorable pour le crédit sollicité. Le crédit à accorder à Mr X est d'un montant de 2 700 000DA sur 30 ans remboursable par des échéances d'un montant de 20 063,02 DA.

#### **❖ En résumé**

- L'avis du comité est favorable pour un montant du crédit de : 2700 000.00 DA
- L'échéance du crédit : 19 064,02 DA
- Assurance : 999 DA
- Loyer mensuel (échéance du crédit + assurance) : 20 063,02 DA
- Durée du crédit : 30 ans
- Frais d'enregistrement et de publication : pris en charge par le client
- Frais et commission (HT) selon un barème : 6 000 DA
- Commission de gestion payée par le client (représente 01% du montant du crédit) :  
 $2700\ 000\ DA * 0.01 = 27\ 000\ DA$
- Hamiche el djidia : (20% du prix d'acquisition du bien) :  $3\ 000\ 000\ DA \times 20\% = 600\ 000\ DA$ 
  - ✓ Loyer majoré (apport personnel) : (prix d'acquisition – montant du financement)  
 $3\ 000\ 000\ DA - 2\ 700\ 000\ DA = 300\ 000\ DA$

- **Le total des remboursements :** Au bout de la durée du crédit, le total des remboursements est comme suit : Total remboursements = échéance mensuelle \* la durée du crédit (en mois) = 20 063,02 DA \* 360 mois

**Tableau n°6 : Le total des remboursements**

<b>Total remboursements</b>	7 222 687,2 DA
<b>Capital</b>	2 700 000 DA

**Source :** Tableau réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CNEP-Banque.

## 2. Etude de la demande de crédit avec l'ancienne formule de financement (taux de 6,5%)

Pour enrichir notre cas pratique, nous avons choisi de reprendre la même demande de crédit formulée par Monsieur X mais cette fois-ci avec l'ancienne formule de financement et ce dans l'objectif de cerner les avantages et les inconvénients des deux formules de financement.

### 2.1. Calcul des conditions de prêt

La CNEP-Banque finance jusqu'à 90% de la valeur du bien à acquérir; c'est la limite de financement (plafond de financement) :  $3000000 * 90\% = 2700000$  DA

#### Capacité de remboursement

$$\text{Montant du prêt} = \frac{\text{La valeur tabulaire}}{\text{La valeur tabulaire}}$$

✓ Capacité de remboursement = revenu net \* 40%

Donc :

$$\text{Capacité de remboursement} = 53761,77 * 40\% = \mathbf{21504,708 \text{ DA}}$$

✓ Valeur tabulaire est un coefficient déterminé sur la base d'une formule mathématique comme suit :

$\text{Valeur tabulaire} = \frac{I}{(1-Y)}$
---

$$I = ((\text{taux}/100)/12) ;$$

$$N = (\text{durée} * 12) ;$$

$$Y = (1+I)^{(-N)}$$

Donc :

$$I = ((6,5/100)/12) = \mathbf{0,005416}$$

$$N = 30 \text{ ans} * 12 = \mathbf{360}$$

$$Y = (1 + 0,005416)^{-360} = \mathbf{0,143058}$$

$$\text{Valeur tabulaire} = \frac{0,005416}{(1 - 0,143058)} = \mathbf{0,006320147}$$

$$\text{La valeur du prêt} = \frac{21504,708}{0.006320147} = 3402\,564,528 \text{ DA}$$

Le montant du prêt est de : 3 402 564,528 DA.

Mais le client n'a sollicité que : 2700 000 DA.

## 2.2. L'avis du comité

Le crédit à accorder à Mr X est d'un montant de 2 700 000DA sur 30 ans remboursable par des échéances d'un montant de 18063,3969 DA.

### ❖ En résumé

- Avis favorable pour un montant d'un crédit de 2700 000 ,00 DA ;
- Le taux d'intérêt est de 6,5% ;
- L'échéance du crédit (2700 000\* 0,006320147) est de : 17064,3969 DA ;
- Assurance : 999,00 DA (le simulateur de la CNEP-Banque) ;
- L'échéance mensuelle (échéance crédit +assurance) est de : 18063,3969 DA ;
- Durée du crédit : 30 ans ;
- Commission de gestion : 1% du montant de crédit c'est-à-dire 27000,00 DA

### Tableau n°7 : Modalités du financement du logement

Désignation	Montant en DA
Apport personnel	300 000 DA (3 000 000- 2 700 000)
Crédit bancaire	2700 000 DA
Total	3 000 000 DA

**Source :** Tableau réalisé par nos soins a partir des données recueillis auprès de la CNEP-Banque.

## 2.3. Remboursement du prêt

Pour l'achat d'un logement ou d'un terrain, l'aménagement d'une habitation, le remboursement intervient trente jours après la date de signature du contrat du prêt.

Selon le choix du client deux (02) modalités de remboursements sont possible :

- Remboursement selon la formule de l'échéance constante ;
- Remboursement selon la formule du principal constant.

### **2.3.1. Remboursement par échéance constante**

Ce type de remboursement est le plus utilisé par les emprunteurs, en raison de sa simplicité. Pour comprendre les principes de cette méthode voici l'exemple de M<sup>r</sup> X si il choisi cette option. Le client vient d'obtenir un crédit immobilier auprès de la CNEP-Banque aux conditions suivantes :

- ✓ Capital : 2700 000,00 DA ;
- ✓ Taux d'intérêt annuel : 6,5% ;
- ✓ Durée : 360 mois (30 ans) ;
- ✓ Remboursement mensuel à échéances constantes.

Pour calculer le montant des mensualités constantes nous allons utiliser la formule suivante :

**Montant de la mensualité = K \* I**

K : capital

I : coefficient ,  $I = i_m / 1 - (1 + i_m)^{-n}$

$i_m$  : taux d'intérêt mensuel

n : nombre de mensualités

Donc :

$$I = 6,5 / 1 - (1 + 6,5)^{-360}$$

$$I = 0.005416$$

- **Pour la première mensualité = (intérêt+ capital)= 17064,3969 DA**

$$\text{Intérêt} = (K * I) = 2700\ 000 * 0,005416 = 14623.2\ \text{DA}$$

$$\text{Capital} = (\text{échéance du crédit} - \text{intérêt}) = 17064,3969 - 14623.2 = 2441.1969\ \text{DA}$$

- **Pour la deuxième mensualité = 17064,3969 DA**

$$\text{Intérêt} = (2700000 - 2441.1969) * 0,005416 = 14609,978\ \text{DA}$$

$$\text{Capital} = 17064,3969 - 14609,978 = 2454,4189\ \text{DA}$$

- **Pour la troisième mensualité = 17064,3969 DA**

$$\text{Intérêt} = (2697558.8031 - 2454,4189) * 0,005416 = 14596.6853\ \text{DA}$$

$$\text{Capital} = 17064,3969 - 14596,6853 = 2467,7116\ \text{DA}$$

### **2.3.2. Remboursement à capital constant**

Cette méthode est rarement choisie par les emprunteurs, elle consiste à un remboursement par amortissement du capital constant et un remboursement d'intérêt dégressif, ce qui donne une mensualité dégressive. Pour mieux comprendre cette méthode nous allons prendre l'exemple de M<sup>r</sup> X si il choisi cette option.

- **Pour la première mensualité = 22123.2 DA**  
**Capital** =  $2700000 / 360 = 7500$  DA  
**Intérêt** =  $27000000 * 0,005416 = 14623.2$ DA
- **Pour la deuxième mensualité = 22082,58 DA**  
**Capital**= 7500 DA  
**Intérêt** =  $(2700000-7500) * 0,005416 = 14582,58$  DA
- **Pour la troisième mensualité = 22041,96 DA**  
**Capital** = 7500DA  
**Intérêt** =  $(2692500-7500) * 0,005416 = 14541,96$  DA

❖ **Total des remboursements**

Au bout de la durée du crédit, le total des remboursements est de 6502822,884 DA

**Tableau n°8 : Le total des remboursements**

<b>Total des remboursements</b>	6 502 822,884 DA
<b>Capital</b>	2700 000 DA

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données recueillis auprès de la CNEP-Banque.

### **3. Principales différences entre les deux formules de financement**

On n'a pas remarqué une grande différence entre l'ancien et le nouveau produit si ce n'est que l'ancien est plus avantageux par rapport au nouveau (le total des remboursements est moins important pour l'ancien produit), mais ce dernier répond plus aux exigences de notre société musulmane, vu que c'est un produit islamique.

### **Conclusion**

Tout au long de ce chapitre, on a pu constater l'importance et la rigueur de la gestion du crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque. En effet, pour que l'opération de crédit suive le plus normalement possible son cours, une bonne analyse de dossiers de l'emprunteur paraît plus qu'impérative, car les prêts hypothécaires sont considérés comme des prêts à haut risque puisqu'ils mobilisent des sommes importantes à long terme, alors que pratiquement toutes les banques algériennes se basent sur la transformation des ressources courtes en crédits à long terme.

# **Conclusion générale**

## **Conclusion générale**

Au terme de ce mémoire, nous espérons avoir levé le voile sur les différents produits proposés par la CNEP-Banque dans le but de satisfaire les différents besoins de financement de toutes catégories confondues de clients.

Il est vrai que nous avons énuméré une multitude de crédits destinés au financement de l'immobilier, pourtant l'implication des banques algériennes reste timide. A ce jour, la CNEP-Banque reste la banque primaire dans le financement de ce genre de crédit et cela en participant d'une manière significative dans le financement de l'habitat en proposant des prêt immobiliers aux particuliers et à la promotion immobilière.

Pour conclure, nous rappelons que le banquier, dans son rôle de conseiller, devra orienter le client vers le type de crédit qui s'adapterait le mieux aux besoins constatés. Afin de les cerner, il devra mettre en place tout un diagnostic économique et financier établi « objectivement » et qui permettrait d'aboutir aux conditions les plus adéquates, au crédit sollicité (montant, échéance, crédit islamique ... etc ) .

# **Bibliographie**



## **BIBLIOGRAPHIE**

### **OUVRAGES**

- Benhalima A. : Le système bancaire algérien, textes et réalités, Edition Dahleb, Alger, 2000
- Bernet Rollande L. : Principes et techniques bancaires, édition Dunod, 24ème édition, Paris 2006.
- Bouyakoub F. : L'entreprise et le financement bancaire, CASBAH édition, Alger, 2000.
- Brun J., Driant C., Segaud M. : Dictionnaire de l'habitat et du logement, édition Armand Colin, Paris, 2002.
- De Coussergues S. : Gestion de la banque, édition Dunod, 2ème édition, Paris, 1996.
- De la Brusherie H. : Analyse financière et risque de crédit, édition Dunod, Paris, 1999.
- De Serving A., Zelenko I. : Le risque du crédit, édition Dunod, 2ème édition, Paris, 2003.
- Hamidou R. : Le logement : un défi, édition OPU, Alger, 1989.
- Lamarque E. : Gestion bancaire, édition Nord, Paris, 2003
- Legeais D. : Sûretés et garanties du crédit, 2ème édition, Septembre 1999.

### **MEMOIRES**

- Amghar F : Le financement bancaire du logement en Algérie, mémoire de Licence en Sciences Economiques, option : MBEI, Université de Béjaïa, 2011.
- Benmalek R. : Le Système bancaire Algérien, maîtrise en Sciences Economiques, Option : Finance Internationale, Université de Toulouse, 1999.
- Berraghda L. : L'innovation dans le domaine du crédit immobilier aux particuliers. Cas de la CNEP-Banque, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2010.
- Chikhoun Y ; Semeoune O ; Bourim Z : Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa, 2013.
- Lasla Y : La politique du financement du logement en Algérie, mémoire de Magister en Sciences Economiques, université de Béjaïa, 2006
- Megherfi T., Mellal F. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie : Cas de la CPA-Banque, mémoire de licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa,
- Ouartilane D. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie. Cas : CPA, mémoire de licence en sciences de gestion, université de Bejaia, 2014.
- Yeddou K. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie, Mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2007.

**AUTRES DOCUMENTS**

CNEP NEWS, édition Octobre 2006, n°27.

CNEP News, Numéro spécial bancassurance, édition 2009.

Ziani L : La politique du financement du logement en Algérie, communication présentée au Colloque international : La crise du secteur de logement, le 23 et 24 mai, Médéa.

**SITES WEB**

- <https://www.elkhadra.com>
- <https://www.lesclesdelabanque.com/>
- <https://www.rachat-crédit-facil.net/>

# **Annexes**

## *Annexe 1 : Constitution du dossier de demande de financement « Ijara Tamlikia »*

### **1. Pièces communes**

- Une demande de financement (modèle CNEP-Banque) ;
  - Un acte de naissance N°12 ;
  - Un certificat de résidence datant de moins de 03 mois ;
  - Une copie de la carte de sécurité sociale ;
  - Une copie de la carte d'identité nationale ou du permis de conduire en cours de validité ;
  - Un engagement écrit signé par le client dans lequel il s'engage que le bien objet de financement est destiné exclusivement à usage d'habitation ;
  - Une (01) photo d'identité ;
  - Une autorisation de prélèvement sur compte (modèle CNEP-Banque) signée et légalisée par le ou les demandeurs ;
  - Un chèque barré selon la domiciliation du revenu ;
  - Une autorisation de consultation de la centrale des risques des entreprises et des ménages (CREM) ;
  - Un relevé de compte bancaire ou postal abritant le revenu du ou des demandeurs, sur une durée de douze (12) mois.
- Pour bénéficier des réductions sur la marge, il y a lieu de présenter les documents suivants :
- Un relevé de compte CNEP-Banque sur une durée d'une (01) année, le cas échéant ;
  - Une attestation de domiciliation irrévocable du salaire signée par l'employeur du demandeur, le cas échéant.
- **Pour les Salariés**  
Additivement aux pièces communes ci-dessus, les salariés doivent présenter les pièces suivantes :
- Une attestation de travail ;
  - Trois dernières fiches de paie ;
  - Relevé des émoluments.
- **Pour les Retraités**  
Additivement aux pièces communes citées ci-dessus, les retraités doivent présenter les pièces suivantes :
- Une attestation de pension délivrée par la caisse nationale de retraite.
- **Pour les Commerçants et Professions libérales**  
Additivement aux pièces communes citées ci-dessus, les commerçants et professions libérales doivent présenter les pièces suivantes

- Un avertissement fiscal ou certificat d'imposition (C20) des trois (03) dernières années ;
  - Une copie du registre de commerce, le cas échéant ;
  - Une copie de l'agrément ou décision d'installation, le cas échéant ;
  - Une copie de la carte fiscale ;
  - Un original de l'attestation de Mise à jour CASNOS & CNAS ;
  - Un original de l'extrait de rôles apuré, en cours de validité, délivré par les services des Impôts ;
  - Une autorisation de consultation de la centrale des risques.
- **Pour les algériens résidents à l'étranger**

Les algériens non-résidents doivent présenter les documents justifiant la résidence, l'activité, le revenu, dûment authentifiés par le consulat d'Algérie dans le pays de résidence.

Une caution personnelle et solidaire résidente en Algérie est exigée aux postulants non-résidents, dans ce cas, il y a lieu de présenter :

- Un acte de caution solidaire.

## **2. Pièces relatives au bien objet du financement**

### ➤ **Pour l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier**

- Une promesse de vente (fiche de renseignement) signée par le client et le vendeur. Cette promesse doit préciser : la désignation du bien, le prix de cession et le délai de validité de la transaction ;
- Une copie de l'acte de propriété enregistré et publié du bien à financer et une copie du livret foncier ou à défaut du livret foncier, le CC6 ou le CC12 ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent du bien objet de la transaction ;
- Un rapport d'évaluation du bien à acquérir, avec reportage photographique, comprenant une description détaillée : la localisation, la superficie, l'accessibilité et la valeur vénale du bien, et toutes autres informations jugées utiles établis par un bureau d'études agréé auprès des tribunaux et conventionné avec la CNEP-Banque.

### ➤ **Pour l'achat d'un bien immobilier promotionnel achevé**

- Une attestation d'affection du bien immobilier au client ;
- Un état descriptif de division du projet (EDD) ;
- Une copie du certificat de conformité du projet ;
- Un certificat négatif d'hypothèque du terrain d'assiette du programme immobilier.

Le dépôt du dossier doit se faire en deux (02) exemplaires, un original et une copie.

## Annexe 2 : Autorisation de consultation de la CREM

### IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom.....	Prénom.....	Nom J. Fille.....	Sexe M <input type="radio"/> F <input type="radio"/>
Né (e) le.....	à.....	Wilaya.....	
Fils de.....	et de.....		
Situation familiale	Célibataire <input type="radio"/>	Marié (e) <input type="radio"/>	Veuf (ve) <input type="radio"/>
Adresse.....	N°Tél.....		
Email.....			
Profession.....	Employeur.....	N° SS.....	
Adresse de l'employeur.....			
Pièce d'identité.....N°.....	Délivré(e) le.....		à.....
N° Registre de commerce.....		N° Identification fiscale.....	

### REVENUS

Revenu du postulant.....DA	Revenu du conjoint.....DA
Autres (à détailler).....	
Nombre d'enfants à charges.....	

### CREDITS EN COURS

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour OUI  NON

Autres banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour OUI  NON

### NATURE DU FINANCEMENT SOLLICITE

<b>FINANCEMENT IMMOBILIER</b>			
Adresse.....	du	bien	objet de
financement.....			
Valeur	du	bien/	montant
devis.....DA			
Montant du financement sollicité.....DA			
Durée de financement sollicitée.....ans			

OPTION DE COPROPRIETE OUI  NON

Signature Fait à.....le.....

## CODEBITEUR

### IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom.....	Prénom.....	Nom J. Fille.....	Sexe M <input type="radio"/> F <input type="radio"/>
Né (e) le.....	à.....	Wilaya.....	
Fils de.....	et de.....		
Situation familiale	Célibataire <input type="radio"/>	Marié (e) <input type="radio"/>	Veuf (ve) <input type="radio"/>
Adresse du domicile.....		N°Tél.....	
Email.....			
Profession.....	Employeur.....	N° SS.....	
Adresse de l'employeur.....			
Pièce d'identité.....N°.....	Délivré(e) le.....	à.....	
N° Registre de commerce.....	N° Identification fiscale.....		

### REVENUS

Revenu du postulant.....DA	Revenu du conjoint.....DA
Autres (à détailler).....	Nombre d'enfants à charges.....

### CREDITS EN COURS

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour    OUI     NON

Autres banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour    OUI     NON

<p><b>A remplir si codébiteur</b></p> <p>Type de financement.....</p> <p>Adresse du bien objet de financement.....</p> <p>.....</p> <p>Valeur du bien/montant du devis.....DA</p> <p>Montant du financement sollicité.....DA</p>	<p><b>A remplir si caution</b></p> <p>Type de financement.....</p> <p>Personne cautionnée (NOM et Prénom).....</p> <p>.....</p> <p>Montant du financement à cautionner.....DA</p>
--	---

**OPTION DE COPROPRIETE**    OUI     NON

Signature Fait à.....le.....

*Annexe 3 : Demande de confirmation de revenu auprès des services des impôts*

**Agence** .....,le.....

**REF**

**Monsieur le directeur des impôts de .....**

**Objet :** A/S Authentification du revenu de Mr.....

**P.J :** - Avertissement fiscal (certificat d'imposition) de l'exercice...../.....

Monsieur le Directeur

Nous avons l'honneur de vous solliciter à l'effet de nous confirmer le montant du bénéfice imposable qui est de l'ordre de....., déclaré au titres de l'exercice...../....., tel que porté sur l'avertissement fiscal (certificat d'imposition) délivré par.....

Nous vous saurions gré de nous assurer une réponse par fax au numéro suivant :

N° de Fax :.....

Adresse : .....

Veillez agréer, monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

**LE DIRECTEUR D'AGENCE**



*Annexe 4: Demande de confirmation de revenu auprès de la CNAS*

**Agence** .....,le.....

**REF**

**Monsieur le directeur de la CNAS de.....**

**Objet :** déclaration annuelle des salaires de Mr .....

**P.J :** - Copie de l'attestation de travail

- Copie du relevé des émoluments et fiches de paie.

Monsieur le Directeur,

Nous avons l'honneur de vous solliciter à l'effet de nous confirmer le niveau de salaire déclaré durant l'exercice....., de Mr....., employé au sein de .....(N° d'employeur.....), immatriculé sous le numéro.....

Nous vous saurions gré de nous assurer une réponse par fax au numéro suivant :

N° de Fax : .....

Adresse : .....

Veillez agréer, monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

**LE DIRECTEUR D'AGENCE**

## *Annexe 5 : Décision de financement*

**Structure :**

**Code :**

**Réf :**

### **DÉCISION**

- Vu la Décision Réglementaire N° 1487/2017 du 04/06/2017 relative à la mise en place du Financement « Ijara Tamlikia » ;
  - Vu la Décision Règlementaire **N°1289** du **13/10/2011** relative à la révision des pouvoirs d'engagement des différents comités crédit ;
  - Vu la Décision .....portante nomination de Mr/Mme .....en qualité de Directeur .....
- Vu le procès-verbal..... du Comité de Crédit ..... réuni en date du..... été décidé :

#### **Article 01 :**

Il est consenti à :.....Né(e) le ..... à .....

Un financement « Ijara Tamlikia » d'un montant de ..... DA soit en lettre (.....) sur une durée de ..... Destiné à l'acquisition d'un logement à usage d'habitation de type..... sis à.....

#### **Article 02 :**

Le présent financement sera formalisé conformément aux dispositions de la note d'instruction N°.....du....., portant conditions et modalités de mise en place du financement « Ijara Tamlikia ».

#### **Article 03 :**

Le présent financement ne pourra être réalisé qu'après recueil de l'ordre d'achat avec promesse de location et le prélèvement du montant du dépôt sur opération ijara « Hamich el Djidia ».

**LE CHARGE (E) DE CREDIT      LE DIRECTEUR**

## Annexe 6 : Ordre d'achat avec promesse de location

### أمر بالشراء مع وعد بالاستئجار

أنا السيد (ة)..... المولود بتاريخ ..... بـ.....  
ابن ..... و.....  
بطاقة التعريف الوطنية / رخصة السياقة رقم ..... الصادرة بتاريخ ..... بـ.....  
و

السيد (ة)..... المولود بتاريخ ..... بـ.....  
ابن ..... و.....  
بطاقة التعريف الوطنية / رخصة السياقة رقم ..... الصادرة بتاريخ ..... بـ.....

السيد مدير الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك وكالة :

مع إقرارنا بصحة هذه البيانات وتحملنا النتائج في حالة عدم صحتها، نرجو منكم التكرم بشراء العين  
المبينة أدناه :

مسكن مكون من ..... غرف ، مساحته .....م<sup>2</sup> ، كائن بـ  
.....

بلدية ..... ولاية  
.....

و التي يقدر ثمنها بـ..... دج، ثم تأجيرها لنا حسب نظام الاجارة التمليلية  
المتبع لدى الصندوق الوطني للتوفير والتوفير والاحتياط-بنك.

إنّ قيام البنك بتنفيذ هذه الرغبة يتوقف على وعد منا باستئجار العين المذكورة أعلاه بعد تملككم وتسلمكم  
لها تسلمنا ناقلا للضمان، وعليه فقد أصدرنا هذا الوعد الملزم بالشروط والأوضاع المبينة أدناه.

كما أننا نقر بأن هذا الوعد غير ملزم للبنك وله كامل الحق في رفض عروض الأسعار المقدمة إليه  
واعتبار طلب الشراء مرفوضا تلقائيا.

### 1- الموضوع

يلتزم الواعد (الواعدين) بموجب هذا الوعد باستئجار العين المشار إليها أعلاه ، و ذلك وفق الشروط  
المنصوص عليها في هذا الوعد.

## **2- بدل الايجار**

يلتزم الواعد (الواعدين) بدفع بدل الايجار المقدر ب..... دج و هذا على أقساط شهرية طيلة مدة الايجار.

## **3- مدة الايجار**

مدة الايجار الموعود بها هي ..... سنوات، تبدأ من تاريخ تسليم العين الموضحة ببياناتها أعلاه.

## **4- هامش الجدية**

يودع الواعد (الواعدين) مبلغا قدره ..... دج كضمان الجدية وذلك في حسابه المفتوح على مستوى الوكالة المذكورة أعلاه، تحت رقم .....، ويعتبر هذا المبلغ أمانة للحفظ لدى البنك، وفي حال تخلفه عن وعده، يلتزم بما يأتي:

أ - في حال ما إذاتراجع الواعد عن إبرام عقد الاستئجار، قبل تملك البنك للعين المذكورة أعلاه، لكن بعد إنفاقه مصروفات إدارية مختلفة من أجل تملكها؛ أن يعرض البنك عن الأضرار الفعلية التي لحقت به نتيجة التكاليف التي تكبدها، ويكون للبنك الحق في خصم هذا التعويض من هامش ضمان الجدية الذي دفعه الواعد عند تقديم طلب الشراء.

ب - في حال ما اذا تراجع الواعد عن إبرام العقد، بعد تملك البنك للعين المذكورة أعلاه ، وتسلمكم لها تسلمنا ناقلا للضمان أن يعرض البنك بدفع الفارق بين ما يحصل عليه من خلال بيعه العين، وما تكلفه في شرائه لها، فإن كان هامش ضمان الجدية المدفوع من قبله ، كافيا لذلك، استوفى البنك حقه منه ، وإن كان لا يكفي، يلتزم الواعد بتسديد الفارق.

ج -يرخص الواعد للبنك أن يخصم هذه المبالغ منالحسابات المفتوحة باسمه.

## **5- استعمال العين المؤجرة و صيانتها**

يلتزم الواعد(الواعدين) بالقيام بكافة اعمال الصيانة الدورية العادية للعين المؤجرة بصورة تحافظ عليها وعلى منفعتها للغرض الذي تم استئجارها من أجله، ويلتزم بتعويض أية أضرار قد تلحق بالعين المؤجرة جراء عدم قيامه بالصيانة المذكورة.

## **6- التأمين على العين المؤجرة ضد الكوارث الطبيعية و ضد كافة الاخطار**

يلتزم الواعد (الواعدين) بالقيام و على نفقته بتأمين العين المؤجرة ضد الكوارث الطبيعية و ضد كافة الاخطار و تجديدها و ذلك ابتداء من تاريخ تسلمه لها حتى نهاية مدة الايجار ، على أن يسلم للبنك نسخة من بوليصة التأمين و كذا ملحق تفويض لفائدة البنك.

## **7 - المصاريف والالتزامات**

يتحمل الواعد (الواعدين) كافة المصروفات المترتبة على انتقال ملكية العين من البائع الى البنك بالإضافة إلى مصروفات التسليم وغيرها من مصاريف يتكبدها البنك في سبيل ذلك.

#### **8 - تخلف الواعد(الواعدين) عن وعده**

يلتزم الواعد(الواعدين) ،وفي حال تخلفه عن وعده، بتعويض البنك عن كل المصروفات والأضرار الفعلية التي لحقت، ويجوز له أن يبيع العين الموعود باستئجارها في السوق و يلتزم الواعد بدفع الفرق بين تكلفتها أي ثمن شرائها و حصيلتها البيع في السوق، أو أن يقوم بتأجيرها للغير للمدة نفسها، و يستحق البنك الموعود له الفرق بين الأجرة الموعودة له بها و الأجرة التي أجرت به العين.

#### **9 - أحكام عامة:**

أ - نتعهد بإشعار البنك خطياً بدون أي تأخير عن كل تغيير يطرأ على عنواننا ووضعياتنا القانونية، المالية و الإدارية.

ب - يخضع هذا الوعد، وكذا كل ما لم ينص عليه القانون صراحة، للأحكام المعمول بها.

وبناء على ما تقدّم جرى توقيع هذا الوعد بتاريخ...../...../.....

**الواعد (الواعدين):**

السيد .....

بطاقة التعريف الوطنية / رخصة السياقة رقم .....

الصادرة بتاريخ ..... #.....

و

السيد .....

بطاقة التعريف الوطنية / رخصة السياقة رقم .....

الصادرة بتاريخ ..... #.....

*Annexe 7: Autorisation de prélèvement sur compte*

**Autorisation de prélèvement sur compte**

Conformément à l'ordre d'achat avec promesse de location et tous autres documents contractuels du financement « **Ijara Tmlikia** » signés par le locataire.

Je soussigné, Monsieur/Madame ..... Autorise irrévocablement, et sans autre avis, la **CNEP-Banque** à prélever sur mon compte N° ....., le montant de Hamich El Djidia de .....DA, à compter de la date de signature de l'ordre d'achat avec promesse de location, et au prélèvement de la totalité des loyers (au nombre de.....), à partir de la mise en location .

Aussi, j'autorise également la **CNEP-Banque** à prélever sur ce même compte, les montants des primes d'assurance décès, de la commission de gestion, ainsi que tous les frais pouvant être générés, dans l'opération d'acquisition du bien lors de la réalisation du contrat « Ijara Tamlikia » et lors du recouvrement des loyers.

Fait à..... , le.....

**Signature (locataire)**

*Annexe 8 :Engagement de souscription et de renouvellement d'assurance  
CAT NAT*

**Engagement de souscription et de renouvellement des assurances  
catastrophes naturelles (CAT NAT) et multi risques habitation  
(MRH)**

Je soussigné Mr/Mme/Mlle  
.....

Agissant pour mon compte personnel.

Déclare avoir pris connaissance et accepté les conditions de l'ordre d'achat avec promesse de location qui me lie à la CNEP-Banque et m'engage à lui fournir, au plus tard le jour de la signature du contrat « Ijara Tamlikia », les contrats d'assurances CAT NAT et MRH et à les renouveler, à bonne date, durant toute la durée du financement.

Fait à.....le,.....

*Annexe 9 : Lettre de remise de chèque*

.....le .....

**Agence de :**

**REF :**

**MAITRE**

**Adresse :** .....

**Objet :** Remise de Chèque et demande d'établissement d'un acte de transfert de propriété au nom de la CNEP-Banque et au profit du client.....dans le cadre d'une opération de financement de type « IJARA TAMLIKIA ».

Cher Maître,

Nous avons l'honneur de vous transmettre sous ce pli, un chèque CCP établi à l'ordre de .....d'un montant de .....**DA (en lettre)**, pour accomplir la transaction immobilière au profit et au nom de la CNEP-Banque en désignant notre client **M** .....**et M**.....comme bénéficiaires du financement dans le cadre d'une opération « **Ijara Tamlikia** ».

**La transaction porte** sur l'acquisition d'un **logement sis** à .....**Commune**....., **W**....., auprès de **M**..... (**Vendeur**).

A cet effet, nous vous prions de bien vouloir procéder à l'établissement d'un acte de vente du logement sus cité, au nom de la CNEP-Banque et ce, conformément à l'ordre d'achat avec promesse de location de notre client dont ci-joint un exemplaire.

Il demeure entendu que la libération des fonds devra s'effectuer simultanément au transfert de propriété à l'acquéreur.

Les frais et taxes se rapportant à l'inscription hypothécaire seront à la charge exclusive de notre client ordonnateur de l'achat.

Veillez agréer, cher Maître, nos salutations distinguées.

**LE NOTAIRE**

**LE DIRECTEUR D'AGENCE**



*Annexe 10 :Notification de fin de contrat*

**Agence de :**

**Réf :** ..... le,.....

**Objet** : Notification de fin du contrat « Ijara Tamlikia »

Monsieur (Madame),

Nous avons le plaisir de vous informer que votre contrat « Ijara Tamlikia », arrive à terme en date du..... . Dans ce sens, nous vous prions de bien vouloir nous notifier votre accord de transfert de propriété.

N'ayant pas de réponse de votre part au plus tard dans les trente (30) jours qui précèdent la fin de la location, nous considérerons que vous renoncez à l'achat du bien immobilier objet du financement.

Nous portons à votre connaissance que le prix de vente est de .....  
DA.

Fait à ....., le.....

**LE DIRECTEUR D'AGENCE**

*Annexe 11 : Attestation de fin de location*

.....le.....

**AGENCE .....**

**Réf :**

**ATTESTATION DE FIN DE LOCATION**

Nous soussignés, CNEP-Banque, société par actions au capital de quarante-six milliards de dinars (46.000.000.000,00 DA), immatriculée au registre de commerce de la wilaya d'Alger sous le n° 16/00-00138291300 ayant son siège social, 42 Rue Khelifa Boukhalfa, Alger, représentée par Mr .....en sa qualité de Président Directeur Général, qui délègue pour la signature de cette attestation Mr..... en sa qualité de directeur de l'agence ..... Attestons par la présente que M ..... (Le client / locataire) s'est acquitté de l'intégralité des loyers et de toute autre somme due relative à la location conclue en date du .....

Cette attestation est délivrée pour servir et valoir ce que de droit.

**LE DIRECTEUR D'AGENCE**

# **Liste des Tableaux**

## Liste des tableaux

<b>Tableau n° 1</b> : La durée du crédit .....	47
<b>Tableau n° 2</b> : Les conditions de financement liées à la Ijara Tamlikia.....	52
<b>Tableau n° 3</b> : Capacité de paiement des loyers.....	52
<b>Tableau n° 4</b> : Identification du demandeur de crédit.....	58
<b>Tableau n° 5</b> : Les principales caractéristiques de la demande de crédit.....	58
<b>Tableau n° 6</b> : Le total des remboursements.....	60
<b>Tableau n° 7</b> : Modalités du financement du logement.....	62
<b>Tableau n° 8</b> : Le total des remboursements.....	64

# **Table des matières**

## *Table des matières*

<b>Introduction générale.....</b>	<b>01</b>
<b>Chapitres 01 : Notions générales sur le crédit immobilier.....</b>	<b>03</b>
Introduction du chapitre.....	03
<b>I. : Présentation du marché de l'immobilier.....</b>	<b>03</b>
1. Structure du marché de l'immobilier.....	03
1.1 Les déterminants de la demande .....	04
1.1.1 Le facteur démographique .....	04
1.1.2 Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt.....	04
1.2 Les déterminants de l'offre .....	04
1.2.1 Le coefficient d'occupation du sol .....	04
1.2.2 Le foncier urbain.....	04
2. Les intervenants sur les marchés immobiliers.....	05
2.1 La production .....	05
2.1.1 Le maître de l'ouvrage.....	05
2.1.2 Le maître d'œuvre .....	05
2.1.3 L'entreprise de réalisation.....	05
2.1.4 Le promoteur .....	06
2.1.5 Les organismes prêteurs.....	06
2.2 Le financement .....	06
2.3 La commercialisation.....	06
3. Les biens immobiliers.....	06
3.1 Les caractéristiques du bien immobilier.....	07
3.1.1 Un bien immobilier est un bien durable .....	07
3.1.2 Un bien immobilier est un actif réel.....	07
3.1.3 Un bien immobilier est un bien immobile .....	07
3.1.4 Un bien immobilier est un bien hétérogène.....	07
3.2 Typologie des biens immobiliers.....	07
3.2.1 L'immobilier résidentiel .....	08
3.2.2 L'immobilier professionnel.....	08
3.2.3 Autres types de biens immobiliers.....	08
4. La segmentation du marché immobilier.....	09
4.1 Le marché primaire .....	09
4.2 Le marché secondaire.....	09
<b>II. : Généralité sur le crédit immobilier .....</b>	<b>09</b>
1. Définition du crédit bancaire .....	09
2. Définition du crédit immobilier .....	10
2.1 Typologies des crédits immobiliers .....	10
2.1.1 Le crédit à l'accession .....	10
2.1.2 Le crédit à la construction .....	10
2.2 Les caractéristiques du crédit immobilier .....	10
2.2.1 La durée .....	11
2.2.2 Le taux d'intérêt .....	11
2.2.3 Le différé .....	11
2.3 Les différents risques et garanties liés à l'activité du crédit immobilier .....	11

2.3.1	Les différents types de risques de crédits immobiliers .....	12
2.3.1.1	Risques liés à l'emprunteur.....	12
2.3.1.2	Risques liés au bien immobilier .....	12
2.3.1.3	Risques liés à l'évolution du marché de logement .....	13
2.3.2	Prévention contre les risques du crédit immobilier .....	13
2.3.2.1	Prévention contre les risques liés à l'emprunteur .....	13
2.3.2.2	Prévention contre les risques liés au bien immobilier .....	13
2.3.2.3	Prévention contre les risques liés à l'évolution du marché de logement .....	13
2.4	Les garanties liées aux crédits immobiliers .....	14
2.4.1	L'hypothèque .....	14
2.4.2	L'cautionnement .....	15
2.4.3	Les assurances .....	16
	Conclusion du chapitre .....	16
	<b>Chapitre 02 : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie.....</b>	<b>17</b>
	Introduction du chapitre .....	17
<b>I.</b>	<b>: Le marché immobilier algérien « du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché ».....</b>	<b>17</b>
1.	Avant l'indépendance .....	17
2.	Après l'indépendance .....	18
2.1	Période de 1962 à 1969 ( le plan triennal) .....	18
2.2	Période de 1970 à 1973 ( premier plan quadriennal ).....	18
2.3	Période de 1974 à 1977 ( second plan quadriennal ).....	19
2.4	Période de 1980 à 1984 ( le premier plan quinquennal ) .....	19
2.5	Période de 1985 à 1989 ( second plan quinquennal ) .....	19
2.6	Période de 1989 à nos jours .....	19
2.7	Le PAS et le financement du logement .....	20
2.8	Le programme quinquennal de logement (2005-2009).....	20
<b>II.</b>	<b>: Le système bancaire et le financement de l'immobilier en Algérie .....</b>	<b>21</b>
1.	Evolution et restructuration du système bancaire algérien .....	21
1.1	L'émergence du système bancaire national .....	21
1.1.1	Etape de souveraineté .....	21
1.1.2	Les nationalisations .....	22
1.1.3	La restructuration organique .....	22
1.2	Début d'autonomie du système bancaire : lois de 1986 et 1988 .....	23
1.2.1	La loi n°86-12 du 19 août 1986 portant le régime de crédit et des banques .....	23
1.2.2	La loi complémentaire n°88-01 du 12/01/1988 portant orientation des entreprises publiques économiques.....	23
1.3	La loi du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit .....	24
1.3.1	Les objectifs de la loi sur la monnaie et au crédit ( LMC).....	24
1.3.2	Révision de la LMC .....	24
2.	Rôle des banques dans le financement de l'immobilier en Algérie .....	26
2.1	Au niveau des sources de financement .....	26
2.1.1	L'implication des banques dans le processus de financement du logement .....	26
2.1.2	La transformation de la CNEP .....	27
2.2	Au niveau institutionnel .....	28

2.2.1	La société de refinancement hypothécaire ( SRH).....	29
2.2.2	La société de garantie de crédit immobilier ( SGCI) .....	31
2.2.3	Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilier ( FGCMPI).....	34
2.2.4	La société d'atomisation des transactions interbancaires et de monétique (SATIM).....	35
	Conclusion du chapitre .....	36
	<b>Chapitre 03 : Etude du rôle de la CNEP-Banque (agence 213 ) dans le financement de l'immobilier .....</b>	<b>37</b>
	Introduction du chapitre.....	37
	<b>I. : Présentation et organisation de la CNEP-Banque .....</b>	<b>37</b>
1.	Présentation de la CNEP-Banque .....	37
1.1	La période avant 1997.....	37
1.2	La période après 1997.....	38
2.	Présentation de l'organisme d'accueil.....	38
2.1	Organisation de la CNEP-Banque « agence 213 ».....	39
2.1	Les différents services de l'organisme d'accueil .....	40
2.1.1	Le front office .....	40
2.1.2	Le back office .....	40
	<b>II. : Les différents produits commercialisés par la CNEP-Banque .....</b>	<b>40</b>
1.	Les anciens produits.....	41
1.1	Crédit immobiliers aux particuliers.....	41
1.1.1	Crédit pour l'achat d'un terrain.....	41
1.1.2	Crédit à la construction.....	42
1.1.3	Crédit à l'aménagement.....	42
1.1.4	Crédit à l'achat d'une habitation auprès d'un promoteur.....	43
1.1.5	Achat d'un logement auprès d'un particulier.....	43
1.1.6	Crédit jeune.....	43
1.2	Crédit à la promotion immobilière.....	44
1.2.1	Crédit au promoteur public .....	44
1.2.2	Les crédit aux promoteurs privés.....	44
2.	Les nouveaux produits .....	44
2.1	Le produit « pro-sante ».....	45
2.1.1	Conditions d'éligibilités.....	45
2.1.2	Conditions de financement .....	45
2.2	Le leasing « crédit-bail immobilier ».....	47
2.2.1	Conditions d'éligibilités.....	48
2.2.2	Conditions de financement.....	48
2.3	Ijara tamlikia.....	50
2.3.1	Les conditions d'éligibilités a la ijara tamlikia.....	51
2.3.2	Les conditions de financement.....	51
2.3.3	Gestion de dossier .....	52
	<b>III. : Financement du logement par la formule de financement ijara tamlikia .....</b>	<b>57</b>



1.	Présentation du cas pratique .....	57
1.1	Identification du client .....	57
1.2	Objet et caractéristiques du crédit sollicité.....	58
1.3	Calcul des conditions de prêt.....	59
1.3.1	Calcul du montant du prêt.....	59
1.3.2	Capacité de remboursement.....	59
1.3.3	La durée du crédit .....	59
1.3.4	La formulation de la décision .....	60
2.	Etude de la demande de crédit avec l'ancienne formule de financement (taux 6.5%).....	61
2.1	Calcul des conditions de prêt .....	61
2.2	L'avis du comité .....	62
2.3	Remboursement du prêt.....	62
2.3.1	Remboursement par échéance constante .....	63
2.3.2	Remboursement à capital constant.....	63
3.	Principales différences entre les deux formules de financement .....	64
	Conclusion du chapitre.....	64
	<b>Conclusion générale</b> .....	65
	<b>Bibliographie</b> .....	66
	<b>Annexes</b> .....	68
	<b>Liste des tableaux</b> .....	83
	<b>Table des matières</b> .....	84

# **Resumé**

## **Résumé**

Le crédit immobilier aux particuliers a connu un essor considérable ces dernières années mais reste encore très mal exploité par nos banques car dans le contexte actuel de la concurrence bancaire, les banques algériennes, plus particulièrement la CNEP-banque, est amenée à adapter ses produits aux besoins et aux spécificités de la clientèle en lui offrant des prêts ajustés à la situation socioéconomique caractérisée par un pouvoir d'achat décroissant et un besoin en logement très croissant. De plus, l'établissement de crédit doit tenir compte des caractéristiques de chaque emprunteur et proposer ainsi dans le cadre d'un même type de prêt des produits qui satisfassent les différents segments de clientèle.

**Mots clés:** crédit immobilier, CNEP banque, financement, Algérie.

## **Abstract**

Mortgage lending to individuals has experienced considerable growth in recent years but is still very poorly exploited by our banks because in the current context of banking competition, Algerian banks, especially the CNEP-Bank, is brought to adapt its products to the needs and the specificities of customers by offering loans adjusted to the socio-economic situation characterized by a decreasing purchasing power and a highly increasing need for housing. In addition, the credit institution must take into account the characteristics of each borrower and thus offer, within the same type of loan, products that satisfy the different customer segments.

**Key words:** mortgage, CNEP bank, financing, Algeria.