

Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

ECOLE SUPERIEURE DU COMMERCE

**Mémoire de Fin d'Etude en vue de l'Obtention du Diplôme du Master en Sciences
Financière et Comptabilité**

Spécialité : Comptabilité et Finance

THEME :

**Le crédit comme moyen de financement
de l'immobilier et ses déterminants.**

Cas : CNEP banque

Élaboré par :

M^{elle} : BOURABA Hanane

Encadré par :

Pr. TOUMI Malika

Lieu du stage : agence CNEP banque.

Période du stage : du 22/3/2015 au 29/04/2015.

2014 / 2015

Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

ECOLE SUPERIEURE DU COMMERCE

**Mémoire de Fin d'Etude en vue de l'Obtention du Diplôme du Master en Sciences
Financière et Comptabilité**

Spécialité : Comptabilité et Finance

THEME :

**Le crédit comme moyen de financement
de l'immobilier et ses déterminants.**

Cas : CNEP banque

Élaboré par :

M^{elle} : BOURABA Hanane

Encadré par :

Pr. TOUMI Malika

Lieu du stage : agence CNEP banque.

Période du stage : du 22/3/2015 au 29/04/2015.

2014 / 2015

Remerciements

Seigneur, merci de m'avoir donné la santé, l'ouverture d'esprit et l'inspiration et la volonté, le courage, persévérance, pour terminer une phase parmi les phases d'étude et de réaliser ce mémoire,

Le présent mémoire n'aurait pas vu le jour sans l'aide, bienveillantes, la compréhension et le dévouement et le soutien permanent, de certaines personnes, qui j'ai le devoir et le plaisir de témoigner ma gratitude et sincères remerciements.

Aux personnels de l'agence CNEP-banque

Pour l'accueil chaleureux qu'ils nous ont réservé et l'assistance qu'ils nous ont apportée durant notre stage pratique au niveau de leur établissement, et leur disponibilité, Ses très nombreux commentaires, ses prudents conseils et sa grande patience. Spécialement aux : **M^{me} Tichat hassiba ; M^{me} Demas karima ; M^r Haliche samir**, qui nous ont considérablement aidés dans l'élaboration de ce mémoire.

Au mon encadreur **M^{me} Toumi malika**

Qui n'ont ménagé aucun effort pour nous orienter et conseiller, dont vous nous avez supervisé avec clairvoyance et rigueur, pour ses suggestions et critiques, pour votre lecture attentive, et attention.

Au Dr. Bouhadida

Pour vous suiviez minutieusement de notre mémoire, ont répondu à toutes nos interrogations.

L'expression de notre très respectueuse considération va aussi aux corps enseignants, Pour nous avoir fait bénéficier de leurs connaissances tout au long de nos cursus, leurs explications, la documentation qu'ils nous ont fournie. Pour son assistance via internet.

Aux mes amis, Marwa ; Sonia ; Zolikha ; Fatima.

Pour tout le temps, Qu'ils nous ont dépensés, toutes les informations qu'ils nous ont communiquées.

C'est grâce eux que j'ai pu mener à bien mon recherche.

Dédicace

Je dédie ce travail

À cette femme généreuse, tendresse et patiente et merveilleuse qui est ma mère,

À cet homme sacrifice, mon père qui est vraie la source d'encouragement

Et pour les deux tous les mots seraient insuffisants.

Aux mes frères, mes sœurs, qui constitué un important soutien moral.

Mais ceci ne serait complet sans parler :

De mes professeurs pour nous construction âme et professionnelle.

De mes amis ceux qui étaient présents dans les moments de joie et de peine

celles et ceux de la première promotion, et la dixième promotion master

Et enfin, à toute personne qui aiment et apprécient

 Hanane

SOMMAIRE

Introduction générale.....	a
Chapitre I: les crédits immobiliers	1
Section01 : qu'est-ce que un crédit immobilier	2
Section02 : Typologie des crédits immobiliers	9
Section03 : la gestion des risques du crédit hypothécaire.....	17
Chapitre II: L'évolution du marché de l'immobilier en Algérie.....	28
Section01 : L'environnement du marché de l'immobilier.....	29
Section02: Les réformes engagées par l'état algérien dans le marché de l'immobilier.....	36
Section3 : Le dispositif actuel de financement du logement en Algérie.	42
Chapitre III : Le financement de la demande immobilière;« crédits » CAS CNEP banque.....	54
Section01 : présentation de la -CNEP- banque.....	55
Section02 : Traitement des demandes du crédit immobilier aux particuliers.....	64
Section03 : Analyse les demandes financées.....	83
Conclusion générale.....	95

Liste des tableaux

N°	Rubriques	Page
Tableaux		
II.1	L'aide frontale de l'Etat (AAP).	43
II.2	L'aide frontale de l'Etat au Location-Vente.	44
II.3	Taux bonifié à la charge du Trésor.	45
II.4	le bénéficiaire d'un taux bonifié.	45
III.1	les Quotités de chaque catégorie de crédit.	65
III.2	La quotité selon le revenu.	66
III.3	La durée et le différé de chaque catégorie de crédit.	67
III.4	le taux appliqué en qualité d'épargnant ou non épargnant et pour les jeunes ayant trente-cinq ans et moins.	69
III.5	Le taux assurance SGCI.	71
III.6	le taux d'assurance CARDIF-EL DJAZAIR.	72
III.7	Pouvoir d'engagement des comités de crédit.	76
III.8	Les frais de dossier.	77
III.9	La mobilisation des tranches.	78
III. 10	les informations concernent les clients demandeurs de crédit.	83
III.11	la simulation.	85
III.12	l'établissement des documents contractuels.	93
III.13	Le prêt selon La capacité de remboursement.	87
III.14	Le prêt selon la durée.	88
III.15	Le prêt selon le taux d'intérêt.	89
III.16	Le prêt selon la valeur garantie.	90

Liste des figures et Schémas

N°	les figures	page
III.1	Le montant de crédit en fonction de la capacité de remboursement.	87
III.2	Le montant de crédit en fonction de la durée.	88
III.3	Le montant de crédit en fonction de taux d'intérêt.	89
III.4	Le montant de crédit en fonction de la valeur donnée en garantie.	90

N°	les Schémas	page
II.1	le dispositif actuel du financement de l'immobilier en Algérie.	52
III.1	L'organigramme de l'agence CNEP-banque	59
III.2	Circuit du traitement des demandes financées ; Étude de dossier.	91
III.3	Circuit du traitement des demandes financées ; Établissement des documents contractuels.	92

Liste des annexes

Annexe N° i : constitution du dossier ;

Annexe N° ii : la valeur tabulaire est l'intersection de la durée(**n**) et du taux(**I**) ;

Annexe N° iii : police d'assurance pour le crédit immobilier –SGCI- ;

Annexe N° iv : demande de crédit ;

Annexe N° v : demande de crédit en cas de caution ou codébiteur ;

Annexe N° vi : attestation d'emploi ;

Annexe N° vii : Une autorisation de prélèvement d'office sur le compte CCP ;

Annexe N° viii : Questionnaire médical ;

Annexe N° ix : une fiche de renseignement sur une transaction immobilière(en cas achat ; auprès d'un particulier)

Annexe N° x : la fiche technique ;

Liste des abréviations

AADL : Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement.
AAP : Aide à l'Accession à la Propriété.
APC : Assemblée Populaire Communale.
BA : Banque d'Algérie.
BAD : Banque Algérienne du Développement.
BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
BDL : Banque du Développement Local.
BEA : Banque Extérieur d'Algérie.
BNA : Banque Nationale d'Algérie.
CAAR : Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances.
CCA : Comité de Crédit Agence.
CCC : Comité Central de Crédit.
CCP : Compte Courant Postal.
CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
CNEP-IMMO : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance – Immobilière.
CNL : Caisse Nationale de Logement.
CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CPA : Crédit Populaire d'Algérie.
CPT : Compte Placement à Terme.
CRC : Comité Régional de Crédit.
DA : Dinar Algérien.
ENPI : l'Entreprise Nationale de la Promotion Immobilière (Ex EPLF).
EPE : entreprise publique économique
EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial.
FGCMPI : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.
Ibid : Ibidem : référence citée immédiatement.
LAC : Lettre d'Autorisation de Crédit.
LEL : Livret d'Epargne Logement.
LEP : Livret d'Epargne Populaire.
LPA : Logement Promotionnel Aidé.
LPL : Logement Public Locatif.
LSP : Logement Social Participatif.
Op cit ; Opus Citatum : ouvrage cité précédemment.
OPGI : Offices de Promotion et de Gestion Immobilière.
PEL : Prêts Epargne Logement.
PTZ : prêt à taux zéro
SAA : Société Algérienne des Assurances.
SARL : Société A Responsabilité Limitée.
SATIM : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la monétique
SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.
SNMG : Salaire National Minimum Garanti.
SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.
TEG : taux effectif global
VSP : Vente Sur Plans.

Résumé :

Le secteur immobilier occupe une place importante dans la politique de chaque Etat, En matière de la mise en place de l'opération immobilière, et cela est dû à son effet multiplicateur sur l'ensemble des autres secteurs,

En Algérie, pendant longtemps, le financement de secteur de l'immobilier était monopolisé par l'Etat en sa qualité l'offreur unique ; et devant l'inefficacité de sa politique menée et la réduction de sa capacité financière; l'état a jugé nécessaire en 1986 d'introduire plusieurs réformes au niveau du système de financement du logement. La plus récente est basée sur le financement du logement par le crédit immobilier avec ses différentes modalités, cette formule rentre dans le cadre d'un nouveau dispositif, ayant pour objectif le retrait graduel de l'Etat du domaine des opérations de financement de l'habitat,

L'objectif de notre travail est d'essayer d'analyser le traitement des demandes du crédit immobilier aux particuliers au sein de l'agence CNEP banque N° 118, où nous constatons que quatre variable influent directement sur les montants du crédit octrois, qui sont : le salaire ; le taux d'intérêt ; l'âge ; la valeur donnée en garantie.

Les mots clés :

Secteur immobilier ; l'opération immobilière ; le financement de secteur de l'immobilier ; crédits immobiliers ; logement ; d'un nouveau dispositif.

ملخص

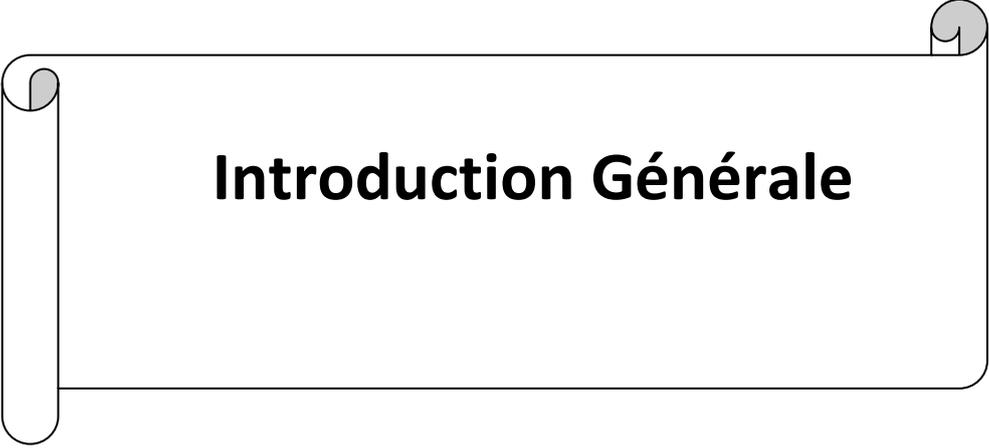
لقطاع العقار مكانة هامة في سياسة أي دولة، وهذا لتأثيره المضاعف على القطاعات الأخرى.

في الجزائر، احتكر تمويل و إنشاء العقارات على الدولة بصفته المصنع الوحيد لفترة طويلة ؛ و في عام 1986، وجدت الدولة الجزائرية أنه من الضروري القيام بالإصلاحات في نظام تمويل الإسكان ، و لعدم كفاءة سياستها والحد من قدراتها المالية ، آخرها تمويل الإسكان بالقرض العقاري بشروطه المختلفة ، هذه الصيغة الجديدة شكلت جزءا فعلا من النظام الجديد لتمويل القطاع ، بهدف الانسحاب التدريجي للدولة من عمليات التمويل العقاري.

الهدف من بحثنا هو محاولة ايجاد محددات مبلغ القرض العقاري في وكالة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط – بنك- ، حيث استطعنا الإلمام بأربعة متغيرات أساسية تؤثر بشكل مباشر على مبلغ القرض : الاجر ; معدل الفائدة; السن; وقيمة العقار المرهون.

الكلمات الدالة:

قطاع العقار; تمويل و إنشاء العقارات ; القروض العقارية ; السكان ; النظام الجديد لتمويل ; محددات القرض العقاري.



Introduction Générale

Introduction générale :

Le financement du secteur immobilier par les crédits s'est fait par un simple jeu d'écriture, tel que grâce à la somme empruntée, le débiteur peut régler un certain nombre d'agents économiques et satisfait son besoin en immeuble à usage d'habitation, professionnel...etc., et par conséquent relance l'activité économique.

En effet, la satisfaction des besoins des ménages à loger, qui a considéré ABRAHAM MASLOW dans son pyramide, un besoin de premier ordre¹, d'un autre côté, la déclaration universelle des droits de l'homme a reconnu en 1948 le droit de chaque individu à disposer d'un logement décent, d'un autre côté, est un indice de développement du secteur immobilier qu'est un des éléments primordiaux pour le développement d'un pays,

À ce niveau l'importance du sujet, c'est apparu à travers l'importance socio-économique, et financière, de bien immobilier, telle que la satisfaction des ménages en logement peut s'avérer comme un excellent stimule pour la croissance économique et l'épanouissement de la population.

Le choix du thème de rechercher, « **le crédit comme moyen de financement de l'immobilier et ses déterminants** » est justifié d'un côté, étant un thème d'actualité à savoir le besoin des ménages algériens en logement en perpétuelle évolution ; d'un autre côté, approfondir nos connaissances en matière de crédit et le secteur immobilier ; Ainsi que sa relation avec notre spécialité, sont des facteurs qui ont motivé notre choix.

Les objectifs de cette recherche sont : apprécier l'importance de crédit immobilier dans le schéma de financement du l'immobilier à usage d'habitation ; examiner la diversification de crédit ; et Présenter un établissement chargé des opérations bancaire.

Le montant du prêt à obtenir constitue une préoccupation pour certains demandeurs, qui ne obtiennent pas le montant sollicité couvre leur projets immobilier, et étale sur une période confèrent, mais ce n'est pas le cas, pour les autres.

Notre étude sera consacrée précisément à la relation existante entre le montant de crédit à obtenir, et ses déterminants,

Pour ce raison nous allons mener notre recherche, afin de répondre à la problématique suivante :

« Quels sont les principaux déterminants, d'un montant de crédit immobilier à obtenir en Algérie ? »

¹ l' explication de l'américain ABRAHAM MASLOW dans son article « A theory of Human motivation » en 1943

Pour y répondre, nous devons répondre à plusieurs questions secondaires dérivées de cette problématique:

- La gamme du crédit immobilier offerte est-elle adaptée au ressource financière du client ?
- Quelles sont les garanties, tenues lors d'un octroi d'un crédit ? et sont-elles appliquées?
- Quelle est la politique de l'état algérien dans le secteur immobilier ? et en quoi consiste le dispositif de financement du logement actuel, et quel est le rôle de chaque intervenant dans ce dispositif ?

En tentant d'apporter les éléments de réponse, nous allons émettre trois principales hypothèses ;

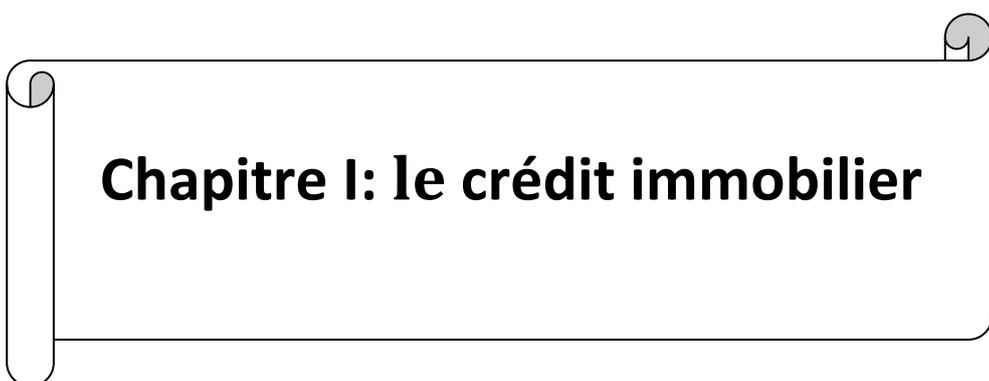
- Les établissements bancaires ont diversifié leurs produits, en matière de crédit immobilier, afin de répondre favorablement aux différentes exigences de la clientèle.
- Les crédits immobiliers sont hypothéqués sur le bien l'objet de financement.
- le logement constitue un des besoins primaires, en plus son prix est exorbitant par rapport à un revenu de citoyen, mis en évidence que, l'action de l'état est inévitable, avec l'encouragement du citoyen à financer son immeuble.

Dans ce travail, nous avons suivi la méthodologie descriptive, pour étudier l'environnement du l'immobilier, et l'approche descriptive –analytique, pour le traitement des demandes du crédit immobilier aux particuliers,

Afin de pouvoir répondre exactement aux interrogations, précédemment cités, nous allons structurer notre recherche, en trois chapitres de la manière suivante :

Le premier traitera crédits immobiliers, le deuxième traitera l'évolution du marché de l'immobilier algérien dans lequel on aura exposé l'environnement du secteur immobilier, et le dernier chapitre sera consacré au financement de la demande immobilière « les crédits », au niveau de la C.N.E.P banque, où nous traiteront les demandes de crédit immobilier pour les particuliers, dans toutes ses processus.

Et enfin, notre travail se terminera par une conclusion générale dans laquelle, nous rappellerons les principaux résultats de notre recherche, ainsi que quelques recommandations, et perspectives.



Chapitre I: le crédit immobilier

Chapitre I: le crédit immobilier

Chapitre I: le crédit de l'immobilier

Des besoins en liquidité sont toujours ressentis par des personnes physiques ou morales, et pour assurer en performance le suivi, le développement de leur vie humain ou professionnel, elles souvent s'orientent vers un financement bancaire,

L'objectif de ce présent chapitre est de présenter la gamme des crédits diversifiée, les moyens utilisés pour gérer les risques de crédits immobiliers, Pour ce faire, nous avons subdivisé ce chapitre en trois sections.

La première consacre à étudier les notions de crédit immobilier, la deuxième section sera consacré à exposer les différents types du crédit, et dans la troisième section, la gestion des risques du crédit hypothécaire

Chapitre I: le crédit immobilier

Section01 : qu'est-ce que un crédit immobilier

Si le particulier peut disposer des ressources suffisantes, pour assurer ses besoins, il arrive fréquemment que ses disponibilités du moment l'empêchent de réaliser une opération immobilière, pour cela il peut se tourner vers son banquier afin de l'aider à faire face à ses besoins. Dans cette section on traite trois points essentiels : les concepts, les caractéristiques du crédit immobilier, les différents modes d'acquisition, et la protection des emprunteurs.

1. Définition et caractéristique :

1.1 Définitions :

- **Le crédit** : Constitue une opération de crédit, tout acte à titre 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 garantie¹.

Sont assimilés aux crédits immobiliers qui seront mis en place pour l'acquisition de la résidence principale, d'une résidence secondaire, ou bien d'un investissement locatif².

1.2 Champ d'application :

Afin que l'emprunteur puisse bénéficier du crédit immobilier, les fonds prêtés doivent être destinés au³ :

- ✓ financement des immeubles à usage d'habitation ou à usage professionnel d'habitation.
- ✓ financement de la souscription ou l'achat de parts ou actions de sociétés donnant vocation à attribution en propriété ou en jouissance.
- ✓ Le financement des dépenses relatives à la construction, la réparation, l'amélioration ou l'entretien,
- ✓ Le financement de l'achat de terrains destinés à la construction des immeubles mentionnés.

1.3 La personnalité du contracte :

- **L'emprunteur** :

C'est le consommateur Personne physique, ou morale ; une société de promotion immobilière.

¹ Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée Art.68.-

² Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Lefrançois (2008) : « Les Techniques bancaires », édition Dunod, sans N° édition, Paris, P : 195.

³ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard (2008) : « L'essentiel des techniques bancaires », édition Eyrolles, P : 189.

Chapitre I: le crédit immobilier

▪ Le prêteur :

Personne morale, ou physique, c'est professionnel qui pratique le crédit de manière habituel, la notion ne se limite pas aux établissements bancaires, et financiers, ainsi le notaire qui procure des fonds à ses client, lorsqu' il réalise un achat immobilier est assimilé à un prêteur professionnel ;

La loi n'exige pas un professionnel du crédit, mais un professionnel qui fait des contrats du crédit¹.

1.4 Les caractéristiques techniques du crédit immobilier:

Les crédits immobiliers ont des caractéristiques techniques, bien distinctes qui peuvent être résumés en ce qui suit:

1.4.1 La quotité:

Il est généralement entre 80% et 90% de la valeur de moins valeur entre le cout d'acquisition et la valeur vénale de bien².

1.4.2 La durée du prêt:

La durée d'un prêt immobilier varie selon l'établissement prêteur qui elle impose, suivant la réglementation en vigueur, et les conditions d'éligibilité de marché hypothécaire, cette durée se situe généralement dans une certaine fourchette (entre 15 et 30 ans)³.

1.4.3 Le taux d'intérêt:

Il s'agit d'un revenu pour le prêteur, et d'un coût financier pour l'emprunteur,

Le taux d'intérêt affiché est le taux d'intérêt nominal, alors que le taux d'intérêt réellement payé par l'emprunteur est le taux effectif global (TEG), qui comprend tous les frais : de dossier, d'assurance (plus un pourcentage donnée au taux d'intérêt nominal)⁴.

Le taux plafond se décompose en deux éléments : un taux de référence fixé par l'état, et une marge maximale qui varie selon la durée des prêts, et la nature du taux fixée par les établissements financiers ;

L'addition des deux représente le taux maximum au-delà duquel le prêt peut être valablement consenti⁵.

¹ Véronique Legrand(2010) : « Le crédit en claire », édition ellipses, Paris, P : 2.

² Samira MAHIOU (2011) ; « Le crédit immobilier aux particuliers », sans édition, Alger, P : 13.

³ Ibid, P : 13.

⁴ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard (2008), Op cit , P : 222.

⁵ Luc BERNET-ROLLANDE (2008) : «Principes de technique bancaire», N° édition25e, Dunod, Paris, P : 160.

Chapitre I: le crédit immobilier

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable comme suit¹ :

a) Le taux d'intérêt fixe :

Qu'il ne change pas durant toute la période du prêt, Dans le prêt à taux fixe la durée de remboursement est connue d'avance.

○ Avantages et inconvénients :

Les prêts à taux fixes présentent l'avantage principal de garantir à l'emprunteur et à la banque des conditions irrévocables leurs permettant de prévoir leurs trésoreries à long terme. Néanmoins, ce type de taux peut entraîner le banquier dans des problèmes de trésorerie, et dans sa gestion du risque du taux d'intérêt, De même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas profiter d'une quelconque baisse du taux d'intérêt. Et c'est un avantage si le taux augmenté

b) Le taux d'intérêt variable (révisable) :

Qu'il évolue en fonction du taux d'intérêt du marché monétaire (de l'offre et de la demande de monnaie) ;

Ce qui se traduit par des variations importantes, à la hausse comme à la baisse, sur les sommes qui doivent être versées mensuellement ou trimestriellement.

Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient afin de s'adapter à la situation du client et à la situation financière et économique du moment.

○ Avantages et inconvénients :

Dans le cas d'une éventuelle baisse du taux, les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients. Toutefois en cas d'une hausse des taux, ils vont représenter un inconvénient qui va engendrer un risque d'augmentation des intérêts à payer. Quant aux banques, ces taux procurent un avantage en cas de hausse (augmentation de la rentabilité), par contre leurs impacts se dévoileront négatifs dans le cas d'une éventuelle baisse des taux (diminution de rentabilité)

Le différé de remboursements:

Il y'a deux types de différé à savoir ²:

Le différé total : dont l'emprunteur ne paye rien mais à la fin de la période du différé, il est obligé de payer le principal avec ses intérêts, et les intérêts intercalaires.

Le différé partiel : dont le débiteur ne verse que les intérêts intercalaires, et donc il lui restera de payer le capital initial, et ses intérêts à la fin du différé.

¹ Samira MAHIOU (2011), Op cit, P : 13.

² Ibid, (2011), P: 14.

Chapitre I: le crédit immobilier

- **Les intérêts intercalaires :** Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan (on va parler sur ce notion dans le mode d'acquisition) ou d'une auto- construction, le bien ne sera livré qu'après une année ou deux. La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client, ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée du différé, ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires¹.

1.4.5 Les commissions et taxes :

- **Les taxes**

Les opérations de prêt immobilier au particulier sont exonères de taxe, il porte seulement sur les intérêts et les commissions de crédits à usage commercial, et professionnel.

- **Les frais de dossier ou de gestion :**

Elle représente les frais d'études et de gestion dossier, sont payable par le postule en seule fois, au moment de dépôt le demande de crédit.

Le montant varie d'une banque, à une autre , selon la stratégie adoptée.

- **Commission d'engagement :**

La commission d'engagement représente les frais d'immobilisation (**non utilisé**) des Fonds, Elle est perçue lors du déblocage des tranches de crédit².

2. Les différents modes d'acquisition :

Le crédit immobilier permet de financier plusieurs techniques lié à la résidence telle qu'il y a :

2.1 Vente en état futur d'achèvement :

Ce type de contrat, appelé aussi « vente sur plan », permet à un acheteur d'acquérir un bien immobilier neuf, en secteur collectif ou individuel groupé, avant qu'il ne soit achevé. Il est prévoit que, dans un contrat de vente en état futur d'achèvement, l'acheteur devient immédiatement propriétaire du sol, tandis que le logement ne lui appartient qu'au fur et à mesure de sa construction. Il doit en payer le prix en fonction de l'état d'avancement des travaux. Ce système, très répandu, permet au promoteur d'utiliser immédiatement les différents versements de fonds des acquéreurs, et de limiter ainsi le recours au crédit, ce qui en diminue le coût³.

- **Le contrat de réservation :**

Le contrat définitif de vente est presque toujours précédé d'un contrat de réservation, (avant-contrat ou contrat préliminaire), par lequel le promoteur s'engage à réserver un ou plusieurs

¹ Samira MAHIOU (2011), Op cit , P : 14.

² Ibid, P : 14.

³ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard(2008) , Op cit , P : 216.

Chapitre I: le crédit immobilier

logements à l'acheteur, et verse un dépôt de garantie, au moment où se décide, Ce contrat doit comporter : la description de logement¹

2.2 La construction :

Le client doit être propriétaire d'un terrain, ou titulaire d'une promesse de vente sur un terrain. Le projet de construction doit être réalisable au regard des règles d'urbanisme².

▪ Le choix du constructeur

Le client doit contacter plusieurs constructeurs, et comparer les prestations qu'ils offrent après lui avoir fait visiter le terrain : le prix, services, qualité technique, délai de livraison, labels, garanties³.

2.3 La location d'immeuble :

La location d'immeuble peut constituer aussi une technique de financement à crédit, telle que si le contrat de location, ne comporte pas une option d'achat au profit du locataire, il est simple pour la location seulement, et nécessite un contrat de crédit location. Au contraire, si le contrat comporte une option d'achat dans ce cas on parlera de location-vente, le locataire peut devenir en fin de bail le propriétaire de l'immeuble⁴. Et le détaille comme suit⁵ :

2.3.1 Location –vente :

Lorsque les loyers incorpore au moins en partie le prix du logement, et que le locataire devient obligatoirement propriétaire en fin de bail, ce type porte sur des logements neufs, s'assimile à une vente dont le transfert de propriété est retardé jusqu'au paiement du prix, sans pour autant retarder l'entrée du client dans les lieux.

2.3.2 Location – l'accession à la propriété :

Le client n'acquiert que la faculté de devenir propriétaire en fin de contrat, un contrat de location d'immeuble assorti d'une promesse de vente du bailleur, dès lors le locataire dispose d'une option qu'il lui appartiendra de lever, ou pas en fin de bail moyennement au prix résiduel.

Le contrat de crédit-bail immobilier ou leasing : est un contrat en vertu duquel une partie désignée le bailleur donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie Le preneur, des biens immobiliers à usage professionnel qu'elle a achetés ou qui ont été construits pour son compte, avec la possibilité pour le preneur à l'expiration du bail, d'accéder à la propriété de biens loués⁶.

¹ Véronique Legrand, (2010), op cit, P.75.

² Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard(2008), Op cit ,P : 218.

³ , ibid, P ; 218.

⁴ Véronique Legrand (2010), Op cit , P : 85.

⁵ ibid, P : 85.

⁶ Algérie Crédit-bail, (1996), Ordonnance n°96-09 du 10 janvier, Art.8. P : 2/8, Art.8.

Chapitre I: le crédit immobilier

3. La protection des emprunteurs :

Le dispositif de protection joue avant même la formation de contrat, en effet, avant toute mise en place d'un crédit immobilier, la banque doit faire une offre préalable écrite de crédit.

3.1 Une offre préalable

Le prêteur est tenu de formuler par écrit une offre, adressée gratuitement par voie postale à l'emprunteur éventuel, et aux cautions déclarées par l'emprunteur, lorsqu'il s'agit de personnes physiques.

L'envoi de l'offre oblige le prêteur à maintenir les conditions qu'elle indique pendant une durée minimale, de trente jours à compter de sa réception par l'emprunteur. L'offre doit être valable 30 jours minimum,

Toute modification des conditions d'obtention du prêt, notamment le montant, le taux du crédit, donne lieu à la remise à l'emprunteur d'une nouvelle offre préalable.

L'offre doit comprendre un certain nombre de mentions obligatoires telle que : identité de l'emprunteur, nature du prêt, objet du prêt, modalités et coût du prêt, coût des frais accessoires, garanties, pénalités en cas de non-respect les engagements par l'emprunteur.

L'offre doit notamment faire ressortir le taux effectif global (TEG) du prêt qui doit comprendre : les intérêts ; les frais divers ; les frais d'assurance, les frais d'acte relatifs à la mise en place du prêt¹.

3.2 L'acceptation de l'offre :

L'offre est soumise à l'acceptation de l'emprunteur (ou les co-emprunteurs) et les cautions, personnes physiques, déclarées, ils ne peuvent donner leur acceptation qu'après avoir observé un délai de réflexion de 10 jours à compter de la date de réception de l'offre, ce dernière doit être donnée par lettre,

Les acquéreurs non professionnels bénéficient d'un délai de rétractation de sept jours à compter de la réception

Une fois acceptée, l'offre devient définitive, et le prêteur ne peut plus modifier les conditions de sa proposition pendant 4 mois².

¹ véronique Legrand (2010), Op cit , P :89-90.

² Ibid, P : 90.

Chapitre I: le crédit immobilier

3.3 Le coût d'un crédit

L'emprunteur oblige à prendre en compte le coût des échéances (Intérêt et amortissement), de l'assurance décès invalidité, chômage, des frais de dossier, et de garantie, et paiement des commissions¹.

¹ Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Lefrançois (2008), Op cit, P ; 209.

Chapitre I: le crédit immobilier

Section02 : Typologie des crédits immobiliers.

L'action gouvernementale en secteur d'habitat inévitable, en réalité, si les banques distribuent une part importante des crédits immobiliers, certains de ces crédits sont consentis avec l'aide de l'État ; d'autres sont accordés directement par des organismes spécialisés¹. Pour cela nous présentons les trois secteurs du crédit, le secteur aidé, le secteur règlementé, et les crédits du secteur libres.

1. Les crédits du secteur aidé :

Le secteur aidé présente les crédits bénéficiant d'un soutien budgétaire de l'Etat, à travers le taux d'intérêts ou directes sous forme de prime.

Autrement, Les prêts aidés regroupent des prêts qui permettent de profiter de conditions plus intéressantes au regard des prêts amortissables classiques. Ils peuvent être sans intérêt (prêt à taux zéro), profiter d'une prime de l'État PAA, l'ensemble des prêts aidés sont attribués sous conditions de ressources².

1.1 Le prêt à taux zéro (PTZ):

Créé en 1995, et renforcé en 2011, le prêt à taux zéro est un prêt sans intérêts, dont ils sont pris en charge par l'état, l'emprunteur ne remboursant que le capital et l'assurance décès invalidité.

Pour permettre aux primo accédants domiciliés l'acquisition de leur résidence principale,³ ancien ou neuve, ils doivent répondre aux conditions suivantes :

- ✓ l'emprunteur ne doit pas avoir été propriétaire d'un logement, dans les 2 ans qui précèdent la mise en place du PTZ,
- ✓ et de respecter certaines conditions de ressources, (l'ensemble du revenu des personnes qui habitent le logement financé ne doit pas dépasser un seuil donné)
- ✓ Ce prêt est autorisé pour tous projets concernant la résidence principale et exclut les simples travaux de ce dernier,

Son avantage ne seules à titre gratuit mais, le montant du prêt est inversement proportionnel au revenu de l'emprunteur, les mensualités de remboursement sont calculées de façon la plus adaptée au revenu, en plus durable⁴.

1.2 Le prêt accessions sociale:

Prêt très proche au prêt conventionné qui suit, Prêt réservé aux personnes en activité, c'est-à-dire, est accordé sous conditions de ressources. L'avantage dans ce type est que l'emprunteur a droit à l'aide étatique, qui prend en charge le remboursement d'une partie des

¹ Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Lefrançois (2008), Op cit , P : 204.

² Michèle Gaudin(1996) : « crédit au particulier », édition séfi, France, P : 307.

³ Un logement occupé au moins huit mois.

⁴ Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Lefrançois (2008), Op cit P : 204.

Chapitre I: le crédit immobilier

échéances. Pour financés les opérations liées à la résidence principale de l'emprunteur, son conjoint, ses ascendants, descendants, il Peut aussi se combine avec prêt épargne logement,

Sous condition suivantes :

- ✓ Le revenu imposable globale de toutes les personnes qui habitant le logement ne doit pas dépasse un plafond.
- ✓ Le PAS ne peut pas financer l'acquisition d'un logement destiné à être mis en location.

L'état versée l'aide chaque mois à l'organisme prêteur, son montant est déduit directement des échéances de prêt. Elle est révisée au moins une fois par an. Tout changement de situation peut entraîner un nouveau calcul à la hausse ou à la baisse¹.

2. Les crédits du secteur réglementé :

Ce sont les prêts distribués par les établissements de crédit, dont les modalités d'octrois, et celles de détermination du taux sont fixées par des dispositions réglementaires spécifiques, Ils Bénéficie d'un taux attirant².

2.1 Les prêts conventionnés :

Les prêts conventionnés sont distribués par les banques qui ont passé une convention avec l'état, (la plupart des banques accordent ce type de crédit). Ce type ne bénéficie pas directement de l'aide de l'État, mais son taux est plafonné, ce qui a fait l'intérêt de ce prêt pendant des années.

Aujourd'hui, il est au même niveau que les prêts bancaires classiques. Tel qu'a connu une assez large diffusion, dans la mesure où il est accessible à tous les ménages, sans plafond des ressources.

Les logements financés par ces types de prêts doivent répondre à certaines normes strictes de prix et de surface qui sont plafonné³.

A. L'objet de prêt conventionné :

Ces prêts sont destinés à l'acquisition, ou à l'amélioration, ou la construction de la résidence principale, l'achat d'un terrain y compris, que ce logement soit occupé par son futur propriétaire ou mis en location⁴.

B. Le montant de prêt conventionné :

Le montant de l'aide dépend éléments suivantes:

- Le niveau de ressources des personnes vivant dans le logement ;

¹ Michèle Gaudin(1996), Op cit, P : 400.

² ibid, P : 307.

³ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit, P : 158.

⁴ Véronique Legrand(2010), Op cit, P : 82-83.

Chapitre I: le crédit immobilier

- La situation familiale,
- Le nombre d'enfants et de personnes à charge ;
- La nature du logement,
- La zone géographique,
- Le montant du remboursement des prêts¹.

Mais le prêt PAS présente des différences par rapport au PC :

- la loi interdit de proposer un PC ordinaire à un emprunteur éligible ;
- ce type de prêt bénéficie de la garantie automatique du FG ;
- Les taux plafonds sont inférieurs de ceux des PC ;
- une prise de sûreté réelle de premier rang (hypothèque ou privilège), est obligatoire dès lors que le montant du PAS est supérieur à un somme donnée ;
- L'inscription hypothécaire est exonérée de taxe de publicité foncière ;
- les rémunérations du notaire sur le contrat de prêt sont réduites².

2.2 Le prêt épargne logement :

C'est une technique qui permet le financement de prix du logement, avec un taux avantageuse.

D'abord le Principe épargne logement s'articule autour différents produits : le livre épargne logement, le plan épargne logement, et le compte épargne logement, le livre épargne populaire, Prêt pouvant être obtenu à un taux fixé en début de contrat après une phase d'épargne³.

a. Livre épargne logement :

Est un produit de placement destiné à encourager l'épargne orientée vers le financement du logement. Il se distingue des autres produits de placement par les avantages auxquels il ouvre droit.

b. Le Plan d'épargne logement

Est un produit d'épargne contractuel qui donne la possibilité dans un premier temps de se constituer une épargne, (les intérêts sont exonère d'impôt pendant les 12 premières années), pour un deuxième temps, à la fin de la dure minimale de l'épargné (au moins 3 ans) peut reprendre son épargne majorée des intérêts, et bénéficier d'un prêt à un taux avantageux, et un montant proportionnelle aux intérêts d'épargne, pour le financement de la résidence principale.

¹, Jean-Marc Béguin Arnaud Bernard(2008), Op cit, P : 210.

² ibid, P: 207.

³ Ibid, P: 197.

Chapitre I: le crédit immobilier

c. Compte épargne logement

Complète le dispositif. À la différence du PEL, les retraits sont possibles pendant la phase d'épargne qui par ailleurs peut être plus courte, pour que le titulaire du CEL obtenir un prêt, doit épargner 18 mois au minimum, et obtenir un somme donnée d'intérêts : pour l'acquisition, la construction, des travaux...etc.

2.2.1 Le Bénéficiaire :

Tout client majeur, ayant acquis des droits à prêts qui générés par les intérêts¹.

2.2.2 Le montant du prêt :

Le montant du prêt qu'il est possible d'obtenir, il est en fonction des intérêts acquis pendant la période d'épargne, car il y a relation entre les intérêts obtenus au titre de l'épargne, et ceux qui seront payer au titre du prêt, en appliquant une conversion, le montant des intérêts de l'épargne multiplié par une coefficient donne le montant des intérêts maximum dus au prêt consenti. Les frais de dossier sont interdits dans ce type².

2.2.3 Possibilités de financement :

- Acquisition de la résidence principale (neuve ou ancienne).
- Acquisition de la résidence secondaire (neuf).
- Réalisation de travaux d'extension, d'amélioration ou de réparation. Investissement locatif (neuf ou ancien).
- Acquisition de parts de Société de Placement Immobilier.
- Acquisition de terrain à construire (simultanément à une construction)³.

Il est par contre impossible de financer simultanément, une résidence secondaire et une résidence principale.

2.2.4 Cession des droits à prêts :

Pour le plan épargne-logement ou pour le compte épargne-logement, livet épargne logement,...etc., les possibilités d'obtention d'un prêt sont cessibles à certains membres de la famille du titulaire, (conjoint, ascendant, descendants, collatéraux jusqu'au troisième degré) s'ils sont eux-mêmes titulaires d'un un produit d'épargne.

Plusieurs membres d'une même famille peuvent être titulaires d'un compte, ou d'un plan épargne-logement...etc., et se grouper en vue d'utiliser les droits acquis.

Seuls peuvent bénéficier de la cession de droits à prêt issus d'un compte d'épargne-logement, les titulaires de droits à prêt d'un compte d'épargne logement, et les titulaires de droits à prêt d'un plan d'épargne-logement.

¹ Jean-Marc Béguin Arnaud Bernard (2008), Op cit , P : 197.

² Ibid, P: 198.

³ Ibid, P: 198.

Chapitre I: le crédit immobilier

Seuls peuvent bénéficier de la cession de droits à prêt issus d'un plan d'épargne- logement, les titulaires de droits à prêt d'un plan d'épargne-logement, c'est-à-dire les titulaires d'un plan d'épargne-logement ouvert depuis au moins trois ans¹.

3. Les crédits du secteur libres:

Ce secteur n'obéit à aucune réglementation particulière. En général, les prêts peuvent être accordés pour toute opération immobilière : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire, résidence de l'emprunteur ou investissement locatif, leurs durées sont longues et les taux appliqués peuvent être fixes ou variables, le montant accordé peut aller jusqu'à 100 % de l'investissement projeté (compte tenu de la forte concurrence que se font les banques sur ce type de crédit, il n'est pas rare que les emprunteurs solvables obtiennent des financements pour la totalité de leur investissement).

Mais les banques exigent la plupart du temps la production d'un apport personnel, qui est aux yeux du banquier pour deux avantages :

- Il permet de s'assurer de la capacité d'épargne de l'emprunteur
- et surtout il diminue son risque car il aura pour garantie un bien dont la valeur vénale sera normalement supérieure au montant du crédit consenti².

3.1 Les Prêts classiques :

Ces crédits sont aujourd'hui les plus utilisés par les établissements de crédit. Ils portent en général des noms commerciaux des établissements qui les commercialisent. Ainsi, leurs montants et leur durée sont totalement libres³.

3.1.1 Prêt amortissable Caractérisé par :

- ✓ Une durée de remboursement,
- ✓ Un taux effectif global qui englobe

3.1.2 Les types du crédit classique :

Selon le taux : Les crédits à taux fixe (dans un contexte d'incertitude), ou à taux révisables (ou variables)

Selon remboursement : les banques peuvent aussi prévoir d'autres typologies de crédit selon le remboursement :

a) le prêt à échéances modulables :

L'emprunteur peut moduler son échéance à la hausse comme à la baisse, en faisant varier la durée de son crédit.

¹ Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Lefrançois (2008), Op cit, P : 150.

² Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit, P : 154.

³ Jean-Marc, Béguin Arnaud Bernard (2008) , Op cit ,P :211.

Chapitre I: le crédit immobilier

b) le prêt à échéance progressive :

Dans ce type de crédit, l'emprunteur voit son échéance augmenter chaque année, selon un échéancier prévu à l'avance (concerne des emprunteurs qui connaissent à l'avance l'évolution de leurs revenus à la hausse) ;

c) Le prêt à échéance dégressive :

Au contraire du précédent, l'emprunteur voit ses échéances diminuer chaque année selon un échéancier prévisionnel (concerne des emprunteurs qui savent que leurs revenus vont diminuer : départ à la retraite par exemple).

Il y a aussi un type de prêt permet de régler le problème de trésorerie ; auquel l'acheteur d'un bien immobilier est confronté. En effet, il est assez rare de pouvoir vendre un bien et financer l'achat d'un nouveau logement grâce au produit de la vente simultanément. Il y a nécessairement un décalage dans le temps entre l'achat et la vente, ce prêt s'appelle le prêt relais¹.

3.2 Le prêt relais :

3.2.1 Définition

Ce prêt permet de financer l'achat d'un bien immobilier, en attendant de percevoir les fonds relatifs à la vente d'un autre bien immobilier, pour régler le crédit, sans attendre le produit de la vente de celui qui n'est pas encore vendu pour acheter. La banque va avancer sous la forme du prêt relais la somme correspondante. Le prix est validé par une estimation d'un notaire et/ou d'une ou plusieurs agences immobilières².

3.2.2 Caractéristiques:

- Ces crédits sont accordés pour une durée de 2 ans maximum ;
- pour une quotité de la valeur du bien à vendre ;
- avec une garantie prise sur le bien à acquérir ;
- le prêt pourra s'accommoder soit d'une franchise totale (l'emprunteur n'a alors que le montant de l'assurance à payer), soit d'une franchise partielle (l'emprunteur paie l'assurance et les intérêts) ;
- Dans tous les cas de figure, Le prêt-relais ne s'amortit pas, c'est à dire le solde du prêt est remboursé in fine, au moment où la vente du bien est réalisée ;
- Les taux de ce de prêt sont proches des taux des autres prêts immobiliers ; Dans certain cas les garantie classique sont demandées caution, nantissement³ ;

¹ Jean-Marc, Béguin Arnaud Bernard (2008), Op cit, P : 212.

² Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit , P :156.

³ Ibid, P : 158.

Chapitre I: le crédit immobilier

3.2.3 Les Formules de prêt relais :

Ce prêt a deux Formules¹,

A. Le crédit-relais sec :

Un prêt-relais sec correspond aux cas où la valeur vénale du bien à vendre est supérieure au prix d'acquisition du logement visé.

Le montant du prêt dépend de cette valeur vénale. Si le logement à vendre a déjà trouvé acquéreur, le montant du prêt peut atteindre jusqu'à 80 % du prix fixé de vente, sans dépasser le prix de la nouvelle acquisition ; sinon, le montant du prêt dépend du montant de la vente, et peut représenter jusqu'à 70 % maximum du bien à vendre, sans dépasser le prix de la nouvelle acquisition.

B. Le crédit-relais jumelé :

Si les fruits de la vente sont insuffisants pour solder le prix de la nouvelle acquisition, il faut envisager en plus, un crédit immobilier complémentaire. Dans ce cas, le prix de la vente sert d'apport personnel, pour l'achat du nouveau logement. Le crédit immobilier complémentaire jumelé peut être un prêt réglementé ou un prêt classique.

- Relais, Cette forme de crédit peut être très dangereuse, car si le bien tarde à être revendu, le coût en devient prohibitif et, en cas de mévente au prix prévu, le bien objet du prêt relais devra être revendu à un prix très inférieur, avec éventuellement la nécessité pour l'emprunteur de s'endetter un peu plus, pour boucler le financement du nouveau bien acheté.
- Les banques ont tendance à limiter l'octroi de ce type de crédit, pour lesquelles un compromis de vente a déjà été signé, ou au moins un mandat de vente signé avec un intermédiaire ce qui limite les risques de l'opération.

3.3 Le prêt in fine :

3.3.1 Définition :

Prêt dont le débiteur ne rembourse pendant toute la durée du prêt que les intérêts, et l'assurance. Le capital est remboursé en fin de contrat et en une fois. Ce type de prêt est souvent adossé à la souscription d'un contrat d'assurance-vie, qui fera l'objet d'un nantissement au profit du créancier.

Ce type de prêt permet en particulier de financer certains investissements, dans l'immobilier locatif, donc principalement utilisé par les investisseurs souhaitant effectuer un ou plusieurs investissements locatifs, et étant positionnés sur des tranches d'imposition élevées².

¹ Jean-Marc, Béguin Arnaud Bernard (2008), Op cit, P : 213.

² Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Lefrançois (2008), Op cit, P:223.

3.3.2 Les avantages et Les risques de prêt in fine :

Les avantages :

Le prêt permet de profiter à plein du mécanisme, en effet, le montant des intérêts est identique sur toute la période de l'opération, alors que ce montant est dégressif avec un prêt amortissable classique¹.

Les risques :

Ce type de montage n'est pas sans risque. Les risques seront naturellement fonction de la façon dont le prêt sera soldé.

Si le prêt est remboursé par la revente du bien, il existe toujours un risque de moins-value sur l'immeuble, (vente effectuée dans un contexte de chute des prix, dans le secteur immobilier).

Si le prêt est adossé à une assurance-vie dont les fonds devront servir au remboursement du prêt, tout dépendra du rendement du contrat pendant la période. Ce rendement est fonction des orientations des marchés financiers².

2.3.4 Prêt hypothécaire rechargeable :

L'amortissement réalisé au fur et à mesure du remboursement d'un prêt immobilier constitue une recharge utilisable, pour financer un autre projet (investissement locatif, résidence secondaire, étude des enfants) sans attendre la fin du prêt initial.

Exemple : j'ai emprunté 90 000 UM, le capital restant dû est de 42 000 UM, la recharge est donc de 48 000 UM. L'avantage de cette formule est de limiter le coût des garanties³.

.

2.3.5 Prêt viager hypothécaire :

Prêt réservé aux personnes âgées entre 65 et 95 ans. La banque va prêter un pourcentage donné de la valeur du bien, le Capital et les intérêts seront remboursés au décès de l'emprunteur par la vente de l'immeuble. Si le produit de la vente excède le montant dû à la banque, les héritiers perçoivent la différence. La mise en place de ces prêts s'accompagne de frais, Ces derniers sont Proposés à un taux fixe⁴.

.

¹ Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Lefrançois (2008) , Op cit, P:224.

² Ibid, P: 224.

³ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit, P: 196.

⁴ Ibid, P: 196.

Chapitre I: le crédit immobilier

Section03 : la gestion des risques du crédit hypothécaire.

Le risque bancaire existe en matière de crédit, dès lors que le banquier se prononce favorablement pour accompagner son client financièrement, par des moyens d'action provenant de ses déposants, cette section est divisée en deux titres le premier traite les risques du crédit immobilier, le deuxième traite les moyens de la protection contre les risques.

1. Les risques du crédit immobilier :

Le risque du crédit est inséparable du métier du banquier, il est son quotidien et malgré lui, il le fait avec l'espoir qu'il ne se matérialise pas, et qu'il reste hypothécaire¹.

Un risque est un événement dont l'arrivée aléatoire, est susceptible de causer une perte supportée par un agent économique, suite à une modification de la qualité de crédit, de l'une de ses contreparties²

Ces risques peuvent survenir à tout moment, sous plusieurs formes. On distingue généralement : le risque de non-remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque de change, le risque du marché immobilier.

1.1 Le risque de non remboursement:

Il se produit lorsque la créance détenue sur un client est totalement ou partiellement irrécupérable.

Il peut être dû à la faillite de du débiteur, à la moralité, à la conjoncture de la branche d'activité dans laquelle opère l'emprunteur, ou alors à la conjoncture politico économique du pays

1.2 Le risque de liquidité :

Définition de liquidité :

La liquidité est la possibilité de convertir rapidement des crédits octroyés en disponibilités³.

Il s'agit d'un risque dont la réalisation se traduit par l'incapacité du banquier à faire face à des retraits de dépôts de la clientèle, en raison de leur utilisation dans des emplois à terme, (risque d'immobilisation), ou par une sous-utilisation des ressources disponibles, (risque de coût d'opportunité).

Ce risque peut donc résulter de l'inadéquation des durées des ressources et des emplois, du non-recouvrement temporaire ou définitif des créances sur la clientèle, (réalisation du risque de non-remboursement ou alors de prise de réserves exagérée.

¹ MICHEL MATHIEU (1995) : « L'Exploitation Bancaire et le Risque de Crédit » ; édition Revue Banque éditeur, Paris. P :22.

² Koffi Jean-Marie Yao, (Mars 2003) :« Les accords de Bale et la gestion du risque crédit », Version préliminaire, Paris: 9.

³SAMIRA, MAHIOU (2010), Op cit, P : 95.

Chapitre I: le crédit immobilier

Le banquier, pour palier ce risque doit assurer une gestion efficace des échéances de la liquidité des emplois et l'exigibilité des ressources¹.

1.3 Le risque de taux:

C'est le cas d'une augmentation du taux de référence (taux des ressources, ou le coût de ressources), par rapport au taux des emplois (crédits octroyés, ou refinancement, réescompté).alors que celui-ci a été fixé d'avance. Se traduit pour la banque, par un manque à gagner².

Afin d'éviter, les banques doivent opter pour des taux d'intérêts variables,

1.4 Le risque de change :

Ce risque est lié à l'évolution des cours des devises par rapport à la monnaie nationale. Dans le cas d'une opération commerciale, il sera subi par l'exportateur qui voit le cours de la monnaie de facturation se déprécier par rapport à sa monnaie nationale, et par l'importateur qui voit la monnaie de transaction s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale. Pour se protéger contre ce risque, le banquier peut faire signer à son client un engagement de prise en charge du risque de chan³,

1.5 Risque du marché immobilier:

Si le prix du bien immobilier chute, les garanties prises ne sont plus adéquates⁴.

L'identification de ces risques par le banquier est une étape important, car il lui va permettre de mieux les géré,

¹ Joël Bessis, (1995) : « gestion des risques et gestion actif-passif », Edition DALLOZ, Paris, Page 44.

² MICHEL MATHIEU ; Op cit (1995), P : 154.

³ Ibid., P : 154.

⁴ SAMIRA, MAHIOU (2010), Op cit, P : 95.

Chapitre I: le crédit immobilier

2. Les moyennes de la protection contre les risques :

Les banques essayent de limiter les conséquences d'un éventuel risque, en assurent la bonne fin d'une opération de crédit, par suivant un processus continu de gestion, parmi ces étapes. Les trois étapes suivant.

- ✓ **Gestion du risque des impayés ;**
- ✓ **L'application des règles prudentielles banque d'Algérie ;**
- ✓ **Le recueil des garanties ;**

2.1 gestion du risque des impayés (qualité de l'analyse) :

Il est nécessaire d'analyser du dossier présenté, car la première des garanties c'est l'emprunteur, le connaître, identifier ses besoins, privilégier son approche globale.

Les 4 « C » de la gestion du risque des impayés :

➤ **Comportement du client :**

Le passé est garant du futur. Un client qui a toujours respecté ses engagements, dans le passé a de fortes chances de continuer dans l'avenir sauf imprévu.

Un client qui suit son budget, et s'est créé un Capital épargne, démontre une discipline qu'il exercera dans le remboursement de son prêt.

➤ **Capacité de rembourser :**

Tous ont besoins d'un minimum vital pour vivre : manger et se loger, qui varie selon le nombre de personnes à charge. Plus l'emprunteur a de l'argent pour vivre, moins il aura des problèmes à rembourser. Un emprunteur paiera d'abord ses dettes envers sa famille, plutôt qu'envers la Banque (calcul du ratio d'endettement).

➤ **Capital (Ratio prêt / valeur) :**

Le risque d'impayé diminue proportionnellement au montant investi par l'emprunteur sous forme d'apport personnel. Plus le montant est élevé, devant un imprévu, l'emprunteur cherchera un règlement amiable pour protéger son capital (calcul du ratio prêt/valeur).

➤ **Collatéral (Garantie) :**

Le risque d'impayé augmente lorsque le bien immobilier perd de la valeur par rapport à sa valeur originale (incendie, séisme, mauvais entretien, baisse sur le marché immobilier etc., (Analyse de la qualité du bien et du marché)¹.

¹ SAMIRA, MAHIOU (2010), Op cit, P : 96.

2.2 les règles prudentielles :

sont définies comme étant « des normes de gestion à caractère préventif à respecter en permanence, par l'établissement de crédit en matière de solvabilité, de liquidité et de gestion de risque, afin de préparer les banques à avoir une structure financière équilibrée et une capitalisation adéquate ».

Autrement dit, ces règles consistent dans un système de normes obligatoires, et harmonisées adoptées universellement :

Dès lors, les lois les plus élémentaires de la prudence et de l'honnêteté professionnelle, l'obligent à observer des règles strictes dans la distribution de crédits. Ces règles sont surtout celle de la liquidité, de la sécurité et de la rentabilité des fonds prêtés¹.

2.2.1 Liquidité :

La banque donne sa préférence aux crédits mobilisables qui lui permettent, en cas de nécessité, de reconstituer sa trésorerie par la technique de réescompte, le refinancement.

2.2.2 Sécurité :

La sécurité des fonds prêtés, impose à la banque de sélectionner judicieusement ses débiteurs. Elle commettrait une lourde faute vis à vis de ses déposants en plaçant les fonds qui lui sont confiés dans des affaires, stagnantes, déséquilibrées, sans avenir, mal gérées, elle faillirait à sa mission si elle finançait des pertes.

2.2.2 Rentabilité :

La banque doit avoir le souci majeur de la rentabilité de ses crédits. L'argent déposé chez elle, c'est à dire la matière première dont elle se sert pour remplir sa mission économique, elle ne peut le récolter que si elle jouit constamment auprès de ses déposants d'une confiance absolue. Elle ne peut justifier cette confiance qu'en produisant annuellement auprès de son public un bilan en bénéfice, c'est une nécessité vitale pour elle.

¹Banque D'Algérie, Règlement 95/94 du 20 avril 1995 relative à la fixation des règles Prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

Chapitre I: le crédit immobilier

2.3 Le recueil des garanties

La prise de garanties constitue l'ultime recours, pour couvrir contre le risque de non recouvrement de créance, pour une partie ou pour la totalité, d'un côté, elle ne doit jamais être l'élément qui déclenche la décision d'octroi de crédit l'autre côté.

Les garanties à constituer :

- **Les garanties personnelles et réelles ;**
- **L'assurance décès-invalidité ;**
- **L'assurance perte d'emploi.**

2.3.1 Les garanties personnelles et les garanties réelles.

La décision d'octroi de crédit doit être motivée par la rentabilité de l'affaire. Toutefois, quel que soit la rigueur de l'étude menée, elle ne pourrait éliminer totalement les risques. C'est pour cette raison que le banquier s'entoure d'un maximum de garanties¹.

On distingue deux (02) sortes de garanties :

2.3.1.1 Les garanties personnelles :

Une garantie personnelle est l'engagement d'une ou plusieurs personnes, physiques ou morales, qui promettent de désintéresser le créancier si le débiteur principal ne satisfait pas ses obligations à l'échéance².

On distingue : le cautionnement et l'aval³.

a. Le cautionnement :

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

Modalités :

On distingue le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

➤ Le cautionnement simple

Le cautionnement simple donne droit au bénéfice de discussion et à celui de division.

Le bénéfice de discussion : la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement.

Le bénéfice de division : au cas où il y aurait plusieurs cautions chacune ne serait engagée que pour sa part.

¹ SAMIRA, MAHIOU (2011), Op cit, P : 99.

² Jean-Marc Béguin Arnaud Bernard (2008), Op cit, P: 225.

³ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit, P: 183-184.

Chapitre I: le crédit immobilier

➤ Le cautionnement solidaire :

Dans ce cas la caution solidaire ne bénéficie ni du bénéfice de discussion ni de celui de division. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

b. L'aval :

L'aval définit comme suit : «est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce ». L'avaliste est solidaire du débiteur principal¹.

✚ Information des cautions

Les établissements de crédit doivent :

- ✓ remettre à la caution, comme à l'emprunteur, l'offre préalable de crédit ;
- ✓ recueillir le consentement manuscrit de la caution, dans les termes exacts spécifiés par la loi, s'agissant, en particulier, du caractère solidaire du cautionnement consenti ;
- ✓ informer la caution dès le premier incident de paiement du débiteur, sous peine pour le créancier de ne pouvoir recouvrer les pénalités et intérêts de retard dus entre la date de défaillance et celle où la caution a été avertie² ;

2.3.1.2 Les garanties réelles :

C'est le contrat par lequel un tiers Person ou un débiteur affecte un bien, mobilier ou immobilier, à la garantie de paiement de dette de ce dernier, jusqu'au remboursement du créancier. Lorsque le bien est immobilier, il s'agit d'une hypothèque. Lorsque le bien est mobilier, il s'agit d'un nantissement³.

On trouve le droit de rétention, le gage, le nantissement, l'hypothèque⁴.

a. Le droit de rétention

Le droit de rétention est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

b. Le gage

Le gage est l'acte par lequel le débiteur ou un tiers Person remet au créancier un bien meuble corporel en garantie de sa créance.

¹ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit , P : 184

² Ibid, P : 184

³ Michèle Gaudin (1995), Op cit , P : 214.

⁴ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit , P : 185-187.

Chapitre I: le crédit immobilier

c. Le nantissement

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur ou tiers Person remet au créancier un bien meuble incorporel en garantie de sa créance

d. L'hypothèque :

➤ Définition :

L'hypothèque est l'acte par lequel le débiteur ou un tiers Person au profit de premier, accorde au créancier en garantie le remboursement, un droit sur un immeuble sans dépossession et avec publicité¹.

➤ Les modalités :

Elle peut être légale, conventionnelle ou judiciaire².

- **Hypothèque légale** : elle est prévue par la loi (ex. le Trésor public pour le recouvrement des impôts).
- **Hypothèque conventionnelle** : elle est inscrite à la suite de la signature d'un contrat (ex. contrat de prêt pour acquérir un immeuble).
- **Hypothèque judiciaire** : elle résulte d'un jugement (ex. créancier inquiet voulant conforter sa créance au vue de la situation préoccupante du débiteur).

➤ Caractéristiques :

L'hypothèque confère au créancier le droit de préférence et le droit de suite³.

- **Droit de préférence** : en cas de vente de l'immeuble, le créancier sera payé en priorité sur le produit de la vente.
- **Droit de suite** : si l'immeuble est vendu, la garantie restera acquise au créancier tant que l'hypothèque sera valable.

➤ Rangs :

Il n'est pas rare que plusieurs créanciers bénéficient d'une hypothèque sur un même immeuble. Le rang constitue un critère fondamental, car il détermine l'ordre des priorités lors de la vente de l'immeuble⁴.

¹ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit , P : 187.

² Ibid, P: 189.

³ Ibid, P: 189.

⁴ Ibid, P: 189.

Chapitre I: le crédit immobilier

L'assurance :

✚ Définition :

le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat¹.

✚ Les assurances des prêts :

Lorsqu'une banque accorde un crédit, devra exiger, aux bénéficiaires de crédit (l'emprunteur, la caution et le codébiteur), une assurance permet de soigner aux risques liés à la vie courante tels les risques maladie, invalidité, chômage, décès..., qui est très obligatoire. Ces risques sont ceux dont la survenance rend impossible ou difficile le remboursement du prêt.

Les assurances Elles ne font pas partie des garanties juridiques mais elles sont étroitement liées aux crédits octroyés.

Les assurances de groupe dites « assurances emprunteurs » garantissent la protection des personnes physiques engagées dans une opération de crédit.

L'emprunteur peut également se garantir contre certains risques en souscrivant une assurance individuelle (délégation d'assurance)².

2.3.2 L'assurance « décès, invalidité, incapacité »

Elle offre à la banque la garantie d'être payée si l'état de santé de l'emprunteur ne lui permet plus de travailler ou s'il décède. La plupart du temps, il s'agit d'une assurance choisie par la banque, mais ce n'est pas obligatoire, telle que certaines banques acceptent notamment de bénéficier la délégation de contrats existants. Elle évite donc, qu'en cas de décès, les héritiers aient à rembourser le crédit et, en cas d'invalidité de l'emprunteur, celui-ci n'ait à le faire. Elle couvre aussi, le plus souvent, l'incapacité de travail³.

a. Risque décès, couvert par l'assurance-décès,

- au décès de l'assuré, l'assureur se substitue aux héritiers pour rembourser le solde du prêt, soit en totalité si le défunt était assuré à 100 %, soit en partie s'il n'était assuré que partiellement (par exemple 50 %).
- les sommes restant dues, dont le remboursement est de cette façon garanti par le contrat d'assurance, ne constituent donc pas une dette à la charge du défunt et ne sont pas admises en déduction de l'actif successoral pour le calcul des droits de succession.

¹ Loi 06-04, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07, relative aux assurances et ses textes d'application.

² Luc BERNET-ROLLANDE (2008),, Op cit, P : 191.

³ Jean-Marc Béguin Arnaud Bernard (2008), Op cit , P :241.

Chapitre I: le crédit immobilier

b. Risque invalidité, couvert par la garantie invalidité

L'invalidité pouvant donner lieu à plusieurs types de garantie selon le degré d'invalidité.

- **invalidité permanente totale**, les contrats prévoyant généralement les mêmes garanties qu'en cas de décès ; c'est à dire L'assureur rembourse au prêteur le solde du prêt selon les mêmes règles que pour le décès.

- **invalidité permanente partielle**, donnant généralement lieu à la prise en charge partielle par l'assureur des échéances successives de prêt, au fur et à mesure de leur exigibilité.¹

c. risque d'incapacité de travail, couvre par la garantie La d'incapacité de travail :

Si, à la suite d'une maladie ou d'un accident, l'emprunteur est obligé de cesser son activité, l'assurance prendra en charge les mensualités en totalité, (ou partie de celles-ci s'il n'était pas assuré à 100 %).

Risque incapacité temporaire de travail, donnant lieu généralement aux mêmes prestations qu'en cas d'invalidité permanente partielle².

2.3.2 L'assurance « perte d'emploi »

Il existe deux types d'assurances « perte d'emploi » :

- soit le prêteur se contente de reporter les sommes dues en fin de prêt ; le coût du report (les intérêts) étant pris en charge par l'assureur ;
- soit l'assureur prend en charge tout ou partie des mensualités pendant une période donnée ; dans ce dernier cas, la garantie ne peut jouer qu'un certain nombre de fois, et pendant une période limitée³.

Risque chômage, couvert par la garantie perte d'emploi

Qui ne peut être souscrite et mise en œuvre que sous certaines conditions, notamment :

- ✓ âge de l'assuré emprunteur lors de la souscription du prêt et de la survenance du risque;
- ✓ perte d'emploi non intentionnelle,

La garantie étant en principe exclue en cas de licenciement pour faute grave ou lourde, fin de contrat de travail à durée déterminée, départ à la retraite ou en préretraite, etc.

➤ Contrat et partie intéressée:

S'agissant d'un contrat d'assurance de groupe, donc collective, l'adhésion de l'emprunteur sera le plus souvent obligatoire. En ce domaine, la loi impose à l'établissement de crédit, souscripteur du contrat, un certain nombre d'obligations vis-à-vis de ses clients

¹ Jean-Marc Béguin Arnaud Bernard (2008), Op cit , P :241.

² Ibid, P: 241.

³ Ibid, P: 242.

Chapitre I: le crédit immobilier

emprunteurs, mais aussi de l'assureur, notamment : obligation de remettre à l'emprunteur une notice d'information relative aux conditions de mise en œuvre et limites des garanties¹.

➤ **Le questionnaire médical :**

L'assurance n'est accordée qu'après avoir rempli, Elle peut accorder contre paiement d'une surprime si l'état de santé de l'emprunteur est jugé trop risqué. En cas de refus de la part de l'assurance, la banque exigera souvent une garantie complémentaire (nantissement d'un contrat d'assurance vie ou d'un portefeuille titres). Au-delà d'un certain âge, les primes d'assurance peuvent être d'un coût très élevé².

➤ **Le coût de l'assurance:**

Le prix de l'assurance est exprimé :

- ✓ soit en fonction de l'ensemble du capital initial emprunté ;
- ✓ soit en fonction du capital restant dû.

La prime est incluse dans les mensualités, mais présentée à part dans le tableau d'amortissement³.

➤ **Mise en œuvre de la garantie :**

En cas de réalisation du sinistre garanti et après en avoir été informé par l'établissement de crédit, l'assureur doit verser la somme forfaitaire dont le montant est fixé dans le contrat d'adhésion.

Ce montant étant indépendant de l'importance du sinistre, l'emprunteur peut également se garantir contre le même risque en souscrivant plusieurs contrats d'assurance. S'agissant plus spécifiquement de la garantie chômage, sa mise en œuvre est soumise à conditions d'âge et de perte d'emploi non intentionnelle, selon ce qui a été vu ci-dessus. Par ailleurs, le contrat d'assurance peut prévoir :

une période dite « de carence », les prestations garanties n'étant versées que si la perte d'emploi survient, passé un certain délai courant à compter de la date de prise d'effet de l'adhésion ; un délai « de franchise », se cumulant avec la période de carence, les prestations garanties n'étant effectivement versées que passé un certain délai courant à compter de la perte d'emploi (par exemple, à compter du 91^e jour de chômage total et continu).

Enfin, la prise en charge des remboursements de prêt est généralement partielle et varie, selon les contrats, de 35 % à 80 % des échéances. Le plus souvent, cette prise en charge est également⁴.

¹ Jean-Marc Béguin Arnaud Bernard(2008), *ibid*, P : 242.

² Luc BERNET-ROLLANDE (2008), *Op cit*, P : 192.

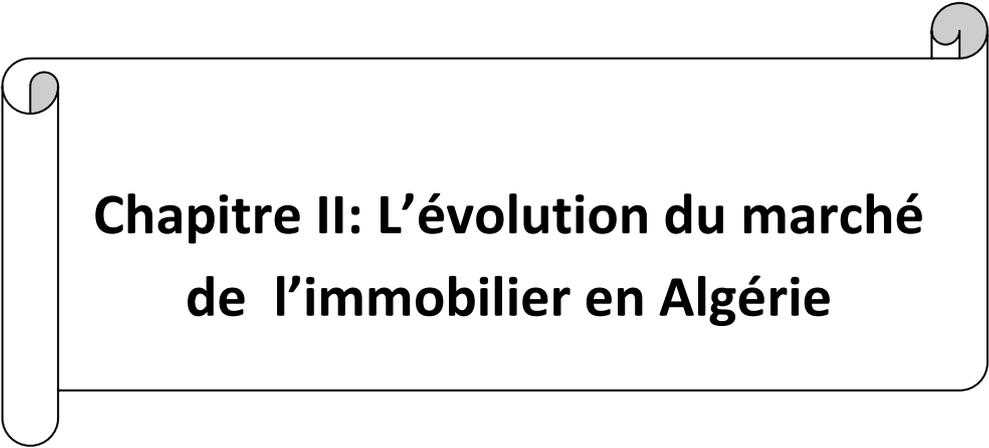
³ *ibid*, P: 193.

⁴ Jean-Marc Béguin Arnaud Bernard (2008), *iOp cit*, P : 243.

Chapitre I: le crédit immobilier

Conclusion :

Les banques et le pouvoir public ont met en place, respectivement, nouveaux techniques d'octroi du crédit, et des aides, facilitent au client le financement de son projet immobilier, ce en s'adaptant à sa situation financière, et en prévoit et prépare contre l'incertitude de vie humaine : décès, invalidité, et de vie professionnelle, telle que les banques obligent aux emprunteurs d'une part une garantie couvre le montant de crédit et d'une autre part une assurance de solvabilité.



Chapitre II: L'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Le secteur d'habitation reflète le niveau de la croissance socio-économique d'un pays, en effet son développement est justifié comme un excellent stimule l'épanouissement de la population, c'est pour cela constitue une préoccupation majeure, à intégrer dans les programmes de chaque Etat.

à travers ce deuxième chapitre, Il serait nécessaire de présenter un bref rapide sur la politique de financement de l'immobilier en Algérie, A cet effet, notre travail se présentera en trois sections essentielles, la première consacre à présenter l'environnement du marché de l'immobilier, la seconde section présentera les réformes engagées par l'état algérien, dans le financement, depuis l'indépendance jusqu'à nos jours, et en troisième le dispositif actuel de financement de l'immobilier.

Section01 : L'environnement du marché de l'immobilier.

Le marché immobilier est un créneau dans lequel participe plusieurs intervenants. Ce marché s'occupe tout ce qui est immobilier, qui à son tour présente des caractéristiques et une typologie spécifiques.

1. Le marché immobilier :

1.1 Définition :

On définit le marché immobilier comme étant le lieu physique, résultat de l'achat, de la vente et de la location, réalisée sur les biens immobiliers. Avec d'un commun accord¹.

1.2 Typologie des marchés immobiliers :

Il existe divers types du marché immobilier, qui sont la résultante de deux composantes principales à savoir : l'offre et la demande, dans lesquels

L'offre dépend surtout de la disponibilité du foncier urbain, des moyens financiers pour la réalisation des projets immobiliers et de la capacité de production.

La demande évolue en fonction du facteur démographique, du niveau des revenus, des taux d'intérêts et de la fiscalité, les coûts de matières premières.

La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir public, pour lequel l'immobilier est un secteur particulièrement attrayant².

On peut classer les marchés immobiliers dans deux catégories comme suit :

a) Le marché primaire :

Est le marché sur lequel sont proposés à la cession, à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable.

L'offre découle essentiellement et directement des promoteurs immobiliers, quant à la demande proviennent des utilisateurs finaux ou des investisseurs³.

¹ Jean François SELAUDOUX, Jean RIOUFOL et François MAYER, (2005) : « le marché immobilier », édition PUF, France, P : 23.

² Nabila AZZOUZ, (2006) : « Marketing du marché immobilier aux particuliers », diplôme supérieur d'études bancaires ESB, P11.

³ Samira .MAHIOU(2011), Op cit , P : 41.

b) Le marché secondaire :

C'est le marché de l'occasion, au sein duquel les opérations d'achat, revente ou de location s'articulent autour des immeubles déjà utilisés dans le marché primaire, les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et accessoirement, les agences de placement immobilier¹.

2. Le bien immobilier :

2.1 Définition :

Le bien immobilier est un bien physique ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacé sans détérioration, toutefois considéré comme un bien immobilier, le bien mobilier que le propriétaire a placé dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation.

Sont aussi des biens immobiliers certains droits comme le droit réel ayant pour objet un immeuble, y compris le droit de propriété, ainsi que toute action ayant pour objet un droit réel immobilier².

2.2 Les Caractéristiques du bien immobilier :

Le bien immobilier présente des caractéristiques bien spécifiques, qui sont essentiellement³ :

2.2.1 Un bien immobile (localisé) :

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. C'est-à-dire un bien localisé. En plus, le prix du bien dépend des prix du foncier, ce dernier est une composante importante du prix du bien immobilier, donc les marchés immobiliers dépendent des marchés fonciers.

2.2.2 Un bien durable :

Le logement est un bien physique présentant une très longue durée de vie économique, cette durabilité implique plusieurs aboutissements à savoir : le logement à un coût très élevé, son financement se fait à long terme.

2.2.3 Un actif réel :

Cette caractéristique découle directement de la précédente, car le logement est un élément essentiel du patrimoine des ménages. Mieux encore, est souvent le facteur déterminant 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.

¹Samira .MAHIOU(2011), Op cit , P: 33.

²ibid , P : 3.

³ Nabila, AZZOUZ (2006), Op cit, P : 11.

2.2.4 Un bien hétérogène :

Deux parcelles de terrains à construire, deux immeubles, tous ces biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes, ne serait que si ont même coordonnées géographiques. Donc, les biens immobiliers ont des prix différents et ce du fait de leurs localisation géographiques, et ils sont intrinsèquement hétérogènes¹.

2.3 Typologie des biens immobiliers:

On peut classer le produit immobilier selon sa fonction, le type de bien immobilier et la localisation géographique, A savoir : on distingue deux familles principales et la troisième hybride²,

2.3.1 L'immobilier résidentiel :

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

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

2.3.2 L'immobilier professionnel :

Dans ce cas, on est en face d'une approche fonctionnelle de l'immobilier, qui classe les biens immobiliers par référence à la fonction qui y est exercée.

- a) **L'immobilier de bureaux** : Ce type d'immobilier abrite les activités relatives à la direction ou l'administration, sans aucune manipulation de marchandises.
- b) **L'immobilier industriel** : Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage des marchandises. Il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes.

¹ Nabila, AZZOUZ (2006), Op cit, P : 11.

² Bougaoua Saïd, (2003) : «La gestion des crédits immobiliers », diplôme supérieur d'études bancaires, ESB, P: 08.

- c) **L'immobilier commercial** : Ces biens immobiliers abritent des fonctions commerciales, comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés,...etc.

2.3.3 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 : les mosquées, les hôpitaux, les écoles, les cimetières, l'immobiliers de loisirs (musées, golf, ...etc.), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons, etc.), l'immobilier agricole¹,

3. Les intervenantes sur le marché immobilier :

Le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement et la commercialisation, et chaque phase nécessite des intervenants spécifique².

3.1 La production :

C'est la première phase du déroulement d'une opération immobilière, elle implique trois principaux intervenants qui sont : le maître de l'ouvrage ; le maître d'œuvre ; et l'entreprise de réalisation.

3.1.1 Le maître de l'ouvrage :

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.

Il peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte, dans le cas du particulier ou le vendre à des ménages, dans le cas d'un promoteur ou d'une entreprise de promotion immobilière.

-  **Le Promoteur immobilier** : est toute personne physique ou morale initiant la réalisation de nouveaux projets immobilier, la restauration, la réhabilitation, la rénovation, la restructuration, ou l'aménagement, en vue de les vendre ou de les louer³

¹ Bougaoua Saïd, (2003), Op cit, P: 08.

² Zollinger Lamarque. (1998) :« Gestion de l'entreprise », Ed, economica, paris, p.469.

³ Loi n°11-04, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière. Art. 17.

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Aussi est une personne agréée qui exerce l'activité de promotion immobilière, et soumise à¹ :

- ✓ L'obtention d'un agrément ;
- ✓ L'inscription au registre de commerce ;
- ✓ Inscrit à la table du promoteur immobilier.

* On distingue deux catégories de promoteur² :

- a) **Les promoteurs privés** : ils s'orientent vers la promotion-vente des produits immobiliers.
- b) **Les promoteurs publics** : ils interviennent dans le cadre de la politique du logement social menée par l'Etat (location ou accession à la propriété), ainsi que le logement promotionnel.

En Algérie, la promotion publique est représentée par les OPGI, les ENLI, APC, AADL, ASSU-IMMO

L'intervention des promoteurs sur le marché du logement peut se faire de plusieurs façons, à savoir³ :

En tant que maître **d'ouvrage direct** et cela en prenant une partie du risque financier, Il cherchera, en contrepartie du risque pris, une marge de promotion lors de la vente du bien immobilier aux investisseurs et utilisateurs.

Ou maître **d'ouvrage délégué**, c'est-à-dire en tant que prestataire de services pour le compte d'un propriétaire. Dans ce cas, il a pour mission en plus du suivi de l'opération, l'ensemble des tâches administratives et juridiques.

3.1.2 Le maître d'œuvre :

Est toute personne physique (architecte) ou morale (Bureau d'étude) qualifiée, elle s'occupe de la conception et le suivi des travaux. Pour le compte du maître de l'ouvrage, après avoir conclu un contrat entre eux⁴.

3.1.3 L'entreprise de réalisation :

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation sur le terrain du projet. Cette réalisation doit se faire conformément aux plans préalablement établis par le maître d'œuvre et suivant les conditions des contrats signés avec le et le maître d'œuvre. En matière de production immobilière⁵.

¹ Samira MAHIOU (2011), Op cit , P : 41.

² Ibid, P : 41.

³ Zollinger Lamarque. (1998), op cit, p.469

⁴ Samira MAHIOU (2011), Op cit P: 33.

⁵ Ibid, P: 33.

Le maître de l'ouvrage réunit les capitaux nécessaires, organise les travaux et enfin commercialise les opérations de la promotion immobilière.

3.2 Le financement :

Toute production immobilière nécessite des montants faramineux et des financements longs, qui sont en général gère par le maître de l'ouvrage¹. Il doit donc suivre le processus de financement. Ce dernier se fait soit par² :

- a) **L'autofinancement de maître de l'ouvrage ;**
- b) **Le financement par les établissements bancaires et financiers ;**

Ces derniers peuvent être soit des créanciers qui octroient des crédits, soit des associés (participation dans le montage de l'opération immobilière). Ils peuvent aussi être des investisseurs par la création de filiales dans des sociétés d'investissement³.

- a) **Le financement par L'état ;**

A ce titre, il faut signaler que l'Algérie dépense chaque année 3% de son PIB, pour la promotion et le développement du secteur de l'habitat. Ainsi, 3700 Milliards de Dinars comme budget alloué pour le secteur de l'habitat dans le cadre du programme quinquennal 2010-2014⁴.

- b) **Les apports personnels des acquéreurs.**

3.3 La commercialisation :

Les opérations de commercialisations concernent la vente en l'état fini, la vente sur plans et les logements locatifs sont opérées par⁵ :

- ✚ Les entreprises de promotion immobilière ;
- ✚ les agences immobilières ;
- ✚ les particuliers ;
- ✚ Les organismes prêteurs.

¹Zollinger Lamarque (1998), Op cit, p.469.

²Ibid, p.469.

³Ibid, P: 469.

⁴ www.mhu.gov.dz. Vu le 15/03/2015.

⁵ zollinger Lamarque(1998), Op cit, P : 469

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Ces intervenants ne peuvent travailler sans l'intervention de¹ :

- **L'Assemblée populaire communale (APC)** : Elle a pour rôle d'émettre des certificats de conformité et des permis de construire.
- **Le Bureau de conservation foncière** : Sa fonction principale est la détermination des moyens de publicité, les droits de propriété et d'autres droits sur les immeubles.
- **L'Arpenteur géomètre**: Son intervention comprend la préparation d'un document officiel qui fournirait les véritables coordonnées du terrain en question.
- **L'Expert immobilier** : Il s'occupe de l'élaboration d'un rapport établissant une juste valeur marchande de la garantie pour fin de financement.
- **Le Notaire** : Sa fonction consiste en la rédaction de la promesse de vente, l'acte de vente, la signature des documents, l'enregistrement de la garantie en attestant une bonne d'hypothèque du rang exigé.

Après avoir passé en revue l'essentiel sur le marché immobilier à savoir, leurs types, ses intervenants, ses produits existants, nous allons faire un aperçu sur la politique de l'état algérien.

¹ Samira. MAHIOU (2011), Op cit, P : 33.

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Section02: Les réformes engagées par l'état algérien dans le marché d'immobilier :

le marché de l'immobilier algérien a connu un développement à travers le temps. Ce développement est principalement dû aux changements de politique, mais aussi aux demandes, qui présentes la population algérienne, d'améliorer le secteur de l'habitat. Par lequel la production des matériaux de construction, le financement, et réalisation des projets ont été marqué par deux périodes, de politiques d'état différentes qui résume dans le passage suivant du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché¹.

1. Période avant 1986 : qui s'intitule Un monopole de l'Etat sur le marché immobilier :

Le secteur de l'habitat avant 1986 était sous l'autorité directe de l'Etat. C'était la période du socialisme où l'on ne parlait que du logement social, qui occupait une part relativement importante dans les plans nationaux , Cependant, la vocation sociale du logement avait rendu ce secteur non lucratif et les fonds engagés dans l'habitat étaient généralement irrécupérables et ne pouvaient donc être réinjectés dans le cycle du financement de nouveaux programmes². Durant la période allant de 1973 à 1989, le financement était assuré à 75% par le Trésor Public et à 25% par la CNEP, la seule institution en ce domaine, bien qu'il fût financé par les dépôts des ménages³.

En 1980, l'Etat avait ajouté deux nouvelles tâches à la C.N.E.P à savoir :

- ✓ Les crédits aux particuliers pour la construction de logement ;
- ✓ Le financement de l'habitat promotionnel sur fonds d'épargne, au profit exclusif des épargnants.

Quant aux différentes banques, elles n'étaient pas impliquées dans le financement direct des opérations de production de logement, mais elles finançaient indirectement les entreprises de bâtiment⁴.

Durant cette période, le marché immobilier s'est caractérisé par :

- ✓ Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement ;
- ✓ Une prédominance du programme locatif public ;
- ✓ Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier ;
- ✓ inadéquation entre l'offre et de la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :
 - La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industriel volontariste ;

¹ Douadi Kennouche, (2011). : « Revue CNEP News N°32 du 3ème Trimestre », article apparu dans un numéro spécial Salon Méditerranéen de l'Immobilier, P : 9.

² Ali bensaad cheima, (2012) : «Financement Des Crédits Immobiliers Et Processus De Gestion Des Risques De Contrepartie », ingénieur d, ENSSEA ex INPS, P : 17.

³ SAMIRA, MAHIOU (2011), Op cit, P : 1.

⁴ Ali bensaad cheima (2012), Op cit, P: 17.

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

- L'important accroissement démographique (3.21%) ;
- L'initiative privée, qui aurait pu constituer un complément à l'offre publique des logements, était découragée du fait de l'interdiction des transactions foncières entre particuliers¹.

2. Période après 1986 (à nos jours): Qui s'intitule Une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour réglementer et aider les ménages à faibles revenus.

Après 1986, le secteur immobilier algérien enregistrait un important déficit suite aux difficultés de l'état à réaliser les projets planifiés et à l'aggravation de la crise² du logement³.

Devant cette inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financières de l'Etat, il était devenu évident que l'Etat ne pouvait plus, et ne devait plus, être le seul «offreur» sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée, pour permettre aux pouvoirs publics limitant leur intervention à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles.

La nouvelle orientation de la politique de l'Etat en matière de logement tend à la substitution à l'offre étatique de logements une offre privée,

C'est dans cet esprit que dès 1986 un cadre juridique de la promotion immobilière a été mis en place, par les pouvoirs publics consacre la fin du monopole de l'état dans le secteur de la promotion immobilière, ce cadre s'est traduit par la promulgation de deux par de nouvelles lois régissant cette activité⁴. Qui sont résumées dans ce qui suit⁵.

2.1 La loi 86-07- du 04 mars 1986 :

➤ Objectifs de la loi :

Avec la promulgation de cette loi, les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs :

- ✓ L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante ;
- ✓ Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne ;
- ✓ L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

¹ Douadi Kennouche (2011), Op cit, P : 9.

² Le marché immobilier d'un pays est en situation de « crise du logement », lorsqu'il y existe un manque de logement, dû à une demande de logement beaucoup plus importante que l'offre, et que l'ajustement par les prix ne permet pas un rééquilibrage rapide

³ Ali bensaad cheima(2012): , Op cit, P: 18.

⁴ Douadi Kennouche (2011), Op cit, P : 9-10

⁵ Ibid, P : 10.

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

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

➤ **Les limites de cette loi :**

- ✓ Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ;
- ✓ L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'APC ;
- ✓ Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;
- ✓ L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente¹.

Dans le cadre des réformes engagées par l'Etat durant, la loi bancaire, la loi sur la monnaie et le crédit².

2.1.1 La loi bancaire de 1986 :

Il a été décidé de promulguer une loi qui définit le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit.

L'activité bancaire: « Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et les gestions. »³

Cette loi définit aussi établissements de crédit comme étant « des personnes morales, effectuant à titre de profession habituelle, des opérations de banque ».

Cette loi qui a permis la levée de la spécialisation bancaire, a classé les établissements de crédit en deux catégories :

- ✓ Les établissements de crédit à vocation universelle qui sont les banques, qui reçoivent tout type de dépôt et accordent tout type de crédit de n'importe quelle durée.
- ✓ Les établissements de crédit spécialisés, et qui ne collectent que certaines ressources et ne consentent que des catégories spécifiques de crédit, comme c'était le cas de la CNEP.

Cependant, et malgré cette loi, les banques sont restées réticentes à l'égard de la diversification de leurs activités.

¹ Douadi Kennouche (2011), Op cit, P : 10.

² Ali bensaad cheima (2012): Op cit, P: 18.

³ Ordonnance n°03-11, relative à la monnaie et au crédit. Art.:66.

2.1.2 La loi sur la monnaie et le crédit :

La promulgation de la loi (90-10) du 14 avril 1990, relative à la monnaie et le crédit ,avait permis la levée effective de la spécialisation des banques, et établissements financiers ,et ce, en vertu des articles 114 et 115 de cette loi.

Toutefois, les banques ont essayé de diversifier leurs activités, mais le secteur de l'habitat est resté à l'écart de leur objectif. Cette réticence est due essentiellement à la nature des crédits hypothécaires, leurs durées, les risques encourus, le refinancement, etc.

Cette situation critique a poussé les pouvoirs publics à engager des réformes d'ordre structurel, institutionnel et financier.

Ces réformes avaient pour principaux objectif d'impliquer les banques commerciales dans le financement de ce secteur par l'octroi des crédits immobiliers aux particuliers, mais aussi de créer un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions de refinancement de ces crédits (la SRH) et de leurs garanties (la SGCI). CNL, FGCMPI¹.

Compte tenu de ce qui précède, la refonte de loi 1986 de la promotion immobilière s'imposait, et c'est l'objet du décret législatif 93-03 du 1^{er} mars 1993².

2.2 Le décret législatif 93-03 :

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière³.

Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. Qui a connu un grand échec, alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf.

Les dispositions nouvelles de la loi confèrent à la promotion immobilière un caractère commercial limitant son exercice aux seuls agents économiques (promoteurs publics ou privés), et excluent de ce fait tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec la nature commerciale de l'activité (APC, administrations).

Elle visa aussi, la consécration de la formule de vente sur plans (VSP) ou vente en état futur achèvement (VEFA) en lieu et place de la vente sur réservation, avec pour conséquences :

- Le transfert juridique de la propriété du bâti en fonction des paiements ;
- La mobilisation des acquéreurs aux fins de financement de la réalisation.

¹ Ali bensaad cheima (2012): Op cit, P: 18.

² Douadi Kennouche (2011), Op cit, P : 10.

³ L'ensemble des opérations de mobilisation de ressources foncières et financières ainsi que le management de projets immobiliers ; Art. 3. De la Loi n° 11-04.

Ce décret législatif à travers ces articles 2 et 3 définit l'activité et le promoteur immobilier,

✓ **L'article 02 de cette loi**

L'activité de la promotion immobilière regroupe l'ensemble des opérations concourant à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale¹.

✓ **L'article 03 de cette loi**

A érigé l'activité immobilière à l'activité économique régie par le code de commerce et l'est ouvert à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Comme le précédent texte, cette loi n'a pas eu l'écho attendu².

Dans cet esprit aussi une nouvelle discipline apparaîtrait, qui était le financement de l'offre immobilière par le crédit à la promotion immobilière.

3. Les Crédits à la promotion immobilière :

3.1 Définition :

Promotion immobilière: l'ensemble des opérations de mobilisation de ressources foncières et financières ainsi que le management de projets immobiliers³

Le crédit à la promotion immobilière: est le concours financier mis en place par une banque et destiné à la réalisation d'une ou plusieurs opérations entrant dans le cadre de l'activité de promotion immobilière.

Deux formules sont proposées aux promoteurs :

- Opération sans réservation (vente de logements finis) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport) et la banque (crédit) ;
- Opération avec réservation (vente sur plan) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport), la banque et les réservataires (avances)⁴.

¹ Loi n°11-04, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière. Art. 14,

² Douadi Kennouche, Op cit, (2011), P : 11.

³ Loi n°11-04, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière. Art. 3. —

⁴ Douadi Kennouche, Op cit, (2011), P : 26

Le développement de l'activité de promotion immobilière n'a pas été au niveau des espérances tant attendues, d'où l'insuffisance de répondre à la forte demande.

De ce fait, il était clair que le développement du secteur du logement promotionnel devait poursuivre un nouveau dispositif de financement du logement, Alors, depuis 1997, le schéma de financement d'immobilière a été profondément rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien aux intervenants du marché immobilier¹.

Le nouveau schéma du financement² de l'immobilier

A travers ce dernier les pouvoirs publics ont voulu permettre une intervention plus accrue, et surtout plus efficiente du système bancaire, Cette refonte du schéma de financement a porté sur :

- ✚ La suppression du monopole de fait de la CNEP sur le financement de l'immobilier et l'ouverture de ce créneau d'activité à l'ensemble des banques ;
- ✚ La mise en œuvre d'un plan de financement basé sur la contribution :
 - ✓ Du promoteur par la mobilisation de son autofinancement ;
 - ✓ Des acquéreurs par la mobilisation de leurs apports personnels ;
 - ✓ Du concours bancaire.
- ✚ La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier³.

Ce dernier point fera l'objet Section suivant car il représente un élément essentiel qui nous permettra de comprendre le rôle important que jouent ces institutions pour faciliter l'octroi du crédit immobilier.

¹ Douadi Kennouche (2011), Op cit, P : 11.

² Le financement du logement : Il consiste en la mobilisation de fonds destinés soient à la construction du logement, à la promotion immobilière ou encore à l'accession au logement des différentes couches de la société.

³ Ibid, P : 11.

Section3 : Le dispositif actuel de financement du logement en Algérie.

Le financement de l'immobilier s'effectue à travers un dispositif institutionnel complet et cohérent, qui s'appuie sur trois (3) canaux principaux: la caisse nationale du logement «CNL», les institutions financières spécialisées, et en dernier canal les banques commerciales¹.

1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »:

1.1 Présentation:

Est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) créé en 1991, placé sous la tutelle du Ministre chargé de l'habitat et de l'Urbanisme².

1.2 Ses Missions :

La CNL a pour missions principales de :

- ✓ Gérer les aides et les financements de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de promotion du logement à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti.
- ✓ Promouvoir toutes formes de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la recherche et la mobilisation de sources de financement autres que budgétaires.
- ✓ De réaliser toutes études, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés et favoriser les actions d'informations et d'échanges d'expériences et de rencontres pour la promotion et le développement de l'habitat³.

1.2.1 Le logement social : (Un financement pour les citoyens à revenus très faible)

C'est tout logement financé par des fonds du trésor public ou sur le budget de l'Etat. Ce type de logement est destiné à populations vivantes dans des conditions précaires et n'ayant pas les ressources nécessaires, pour se procurer un logement ou pire encore ne pouvant même pas payer les loyers.

1.2.2 La gestion des programmes d'aides accession à la propriété (AAP):

L'Aide à l'Accession à la Propriété (AAP), est une aide financière directe non remboursable, octroyée par l'Etat attribuée aux particuliers disposant de ressources financières suffisantes,

¹ www.mhu.gov.dz. Vu le 15/03/2015

² Site web : <http://www.cnl.gov.dz/05/4/2015>

³ Site web : <http://www.cnl.gov.dz/05/4/2015>

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

pour acquérir un logement promotionnel neuf¹, servie par la CNL sur les dispositifs suivants²:

1.2.2.1 En Milieu Urbain :

a. Logement Promotionnel Aidé (LPA) :

Le logement promotionnel aidé (LPA) doit être réalisé par un promoteur immobilier, dans le cadre de la procédure d'Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI) telle que fixée par la réglementation en vigueur.

Dans ce cadre, il bénéficie : sous forme d'abattements sur le coût du foncier fixé de 80% à 95%, selon les wilayas ;

Le logement promotionnel aidé destiné à des postulants éligibles à l'aide frontale de l'Etat, Qui est modulée selon le niveau de revenu mensuel du postulant augmenté, le cas échéant par celui de son conjoint, comme suit le tableau en dessous :

Tableau N° II.1 : L'aide frontale de l'Etat au (LPA).

Catégorie	Le revenu « R »	Le montant de l'aide
A	$1 < R \leq 4$ fois le SNMG	700 000,00 DA
B	$4 < R \leq 6$ fois le SNMG	400 000 ,00 DA

<http://www.cnl.gov.dz/fr/7>

Et d'une bonification d'un taux d'intérêt, pour ceux qui sollicitent un crédit bancaire.

b. Logement en formule Location-Vente :

C'est une promotion sur fonds publics, sans aucune intervention bancaire. C'est un nouveau segment de l'offre de logement, dont est un mode d'accès à un logement avec option d'acquisition, au terme d'une durée convenue au départ par un contrat. La location-vente.

Il est destiné aux classes : moyennes de population ; n'ayant pas possédé ou ne possédant pas en toute propriété un bien à usage d'habitation ; ne pas profiter d'une aide de l'Etat pour la construction ou l'acquisition d'un logement

Il est à noter qu'il a été confié ce offert au :

¹Site web : <http://www.cnl.gov.dz/.05/4/2015>

² Site web : <http://www.cnl.gov.dz/.05/4/2015>

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

- ✓ Programme AADL;
- ✓ Programme CNEP.

L'aide est modulée selon le niveau du revenu mensuel comme suit le tableau en dessous :

Tableau N° II.2 : L'aide frontale de l'Etat au Location-Vente.

Le revenu « R »	Le montant de l'aide
24 000 DA < R ≤ 4 fois le SNMG	700 000 DA
4 < R ≤ 6 fois le SNMG	400 000 DA

<http://www.cnl.gov.dz/fr/>.

c. Logement Social Participatif (LSP) :

Les promoteurs immobiliers ont la possibilité de guider des projets de Logements Sociaux Participatifs (LSP) au profit de leurs clients éligibles à l'Aide de l'Etat, (l'Accession à la Propriété (AAP)).

Dans ce cadre, ils bénéficient :

- ✓ D'un abattement de 80% sur le prix de cession de l'assiette foncière, quand il s'agit d'un terrain du domaine privé de l'Etat.
- ✓ D'un dispositif d'Aide destiné à solvabiliser les clients retenus, d'un montant de 700.000 DA par bénéficiaire.
- ✓ D'exonérations fiscales (IBS et IRG), sous conditions de prix et de surface¹.

1.2.2.2 En Milieu Rural :

L'Aide à l'Accession à la Propriété en milieu rural est destinée aux personnes physiques, qui exercent ou résident en milieu rural et voulant construire une habitation.

Alors toutes ces formes d'aides permettent de compléter l'apport personnel, le prêt bancaire, pour couvrir relativement le prix du logement à acquérir. En partenariat avec des promoteurs privées, publics AADL, OPGI, ENPI, ...etc., les agences foncières, les banques commerciales, les institutions financières spécialisés (FGCMPI, SRH ; SCGI) et les assemblés populaires².

1.2.3 Le crédit immobilier à taux bonifié :

Il vise à mettre en place des conditions d'octroi de crédit plus adaptées à la capacité des ménages à faible revenu³.

¹ Site web: www.cnl.gov.dz, 05/4/2015,

² Site web: www.cnl.gov.dz, 05/4/2015,

³ Site web : <http://www.cnl.gov.dz/>, 05/4/2015,

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

A. Cadre réglementaire :

Le taux d'intérêt bonifié est inférieur à ceux pratiqués sur le marché. Il est consenti pour un prêt concernant une opération ayant un impact social ou économique¹, dont il est à la charge du Trésor résulte, du différentiel entre le taux d'intérêt préférentiel, et le taux d'intérêt supporté par l'emprunteur bénéficiant du soutien de l'Etat,

Tableau n°II.3 : le Taux bonifié à la charge du Trésor

Type de logement	Taux préférentiel	Taux supporté par le bénéficiaire	Taux bonifié à la charge du Trésor	Revenu du bénéficiaire
Construction d'un logement rural	6%	1%	5%	$1 \leq R < 6$ fois le SNMG
	6%	3%	3%	$6 \leq R < 12$ fois le SNMG
Acquisition d'un logement promotionnel et collectif	6%	1%	5%	$1 \leq R < 6$ fois le SNMG
	6%	3%	3%	$6 \leq R < 12$ fois le SNMG

<http://www.cnl.gov.dz/fr/>

B. Le bénéficiaire

Il est accordé aux personnes n'ayant jamais l'acte de propriété d'un logement, et selon le revenu mensuel net, comme présent le tableau suivant :

Tableau n°II.4: le bénéficiaire d'un taux bonifié

le revenu mensuel net	Le taux d'intérêt
Inférieur ou égal à 6 fois le SNMG	1%
Compris entre 6 et 12 fois le SNMG	3%

<http://www.cnl.gov.dz/fr/>

¹L'ordonnance n° 09-01, complétée par l'article 75 de la Loi n° 09-09, 2009 portant Loi de Finance pour 2010 ;

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

En fixant les niveaux, et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts, accordés par les banques, et les établissements financiers, pour objet :

- ✓ Pour l'Acquisition d'un logement promotionnel collectif neuf achevé ou vendu sur plan dont le coût ne doit pas dépasser 12 000 000 DA.
- ✓ Construction d'un logement rural par les bénéficiaires justifiant d'une décision d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural, délivrée par la commission de wilaya compétente¹.

2. Les institutions financières spécialisées :

Les pouvoirs publics algériens ont créé, à la fin des années 90, un certain nombre d'institutions financières spécialisées qui répondent au souci de stimuler le développement du crédit immobilier et de sécuriser les engagements des banques, des promoteurs et des particuliers. Aussi chargées de la solvabilité de la demande de (rendre solvable la clientèle) donc minimiser les risques, Ces organismes sont au nombre de quatre²:

2.1 Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.:

2.1.1 Présentation

La création du FGCMPI était prévue, tout d'abord, dans la loi sur l'activité immobilière créée par décret n° 97-406 du 03 novembre 1997. C'est une entreprise à caractère économique, placée sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme

Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont leur rôle consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la commande, par les futurs acquéreurs de logements (ou immeubles à usage autre que d'habitation) au titre d'un contrat de vente sur plans³.

2.1.2 Adhésions:

Toute personne physique ou morale exerce une activité de promotion immobilière, (promoteurs immobiliers publics et privés), peut adhérer au Fonds. L'adhésion au FGCMPI est volontaire ; Qui offre cependant au promoteur le caractère de mutualiste et le fait bénéficier d'avantages multiples. A l'inverse de la garantie, qui **est une assurance** obligatoire prise par le promoteur immobilier, Cette assurance est dénommée « attestation de garantie » elle couvre les avances payées par les acquéreurs⁴.

¹ Le Décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires ; publié en 14 mars 2010.

² www.mhu.gov.dz. Vu le 15/03/2015,

³ Site web: <http://www.fgcmpi.org.dz/.05/4/2015>,

⁴ Site web: <http://www.fgcmpi.org.dz/.05/4/2015>,

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

2.1.3 L'intérêt du Fonds :

L'intérêt du Fonds est de sécuriser l'acquéreur, dans le cas de vente impliquant des paiements d'avances échelonnés dans le temps, dont ou cas d'insolvabilité du promoteur, le Fond s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances versées par lui, après la réalisation d'un des évènements suivants :

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

Le décès du promoteur, sans reprise du projet par ses héritiers ; La disparition constatée,

✓ **Si le promoteur est une personne morale :**

La faillite de l'entreprise ; La liquidation de l'entreprise quel que soit la raison la banque route même si elle revêt un caractère frauduleux ; et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Pour cela, L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « Vente Sur Plan », doit toujours s'assurer que son l'attestation de garantie du FGCMPI est conforme à la réglementation en vigueur.

Sécuriser une opération de promotion immobilière en partageant le risque entres ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur¹.

2.2 La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »:

2.2.1 Présentation:

La SGCI est une entreprise publique économique (EPE), société par actions (SPA) de droit privé, créée le 05 octobre 1997 dans le cadre global de restructuration du secteur financier, avec un capital de 1.000.000.000 DA. Aujourd'hui (2 000 000 000 DA), Ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et CNEP) et les compagnies d'assurance publiques (SAA, CAAR, CCR et CAAT)².

2.2.2 Ses Missions :

La SGCI garantit les banques et établissements financiers prêteurs contre le risque d'insolvabilité des acquéreurs bénéficiaires de crédits immobiliers définitive ou momentanée, pour l'achat, la construction et l'aménagement de biens immobiliers à usage d'habitation

Cette garantie se matérialise par la protection des prêteurs, quand l'emprunteur ne satisfait pas ses obligations, à cause d'insolvabilité inhérent à :

✓ La dégradation de la capacité de remboursement

¹Site web: <http://www.fgcmpi.org.dz/.05/4/2015>.

²Site web : <http://www.sgci.dz/>, 27/3/2015

- ✓ La perte de la deuxième source de revenu (caution, co-débiteur)
- ✓ La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est co-débiteur
- ✓ Le surendettement, ... etc.

Par une Assurance individuelle couvre l'insolvabilité de l'emprunteur¹.

2.3 Société de Refinancement Hypothécaire:

2.3.1 Présentation :

La Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier, Créé le 27 novembre 1997, dans le cadre du nouveau schéma de financement du logement. agréé par la Banque d'Algérie, a le statut d'une Entreprise Publique Economique, société par actions (SPA) dotée d'un capital social initial de 3.290.000.000 DA, augmenté à 4.165.000.000 DA en 2003. Son capital est composé de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA. Ses actionnaires sont, le Trésor Public, les banques (CPA, CNEP, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA)².

2.3.2 Les missions principales de la SRH sont :

Parmi ses missions principales est le refinancement des crédits immobiliers octroyés aux ménages par les banques et les établissements financiers pour l'achat d'un logement neuf, la restauration ou la construction d'une habitation. Et qui lui exige des garanties hypothécaires, après l'étude et l'acceptation de la requête, alors :

- contribuer dans le développement de l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'état en matière de financement ;
- Assurer le refinancement des banques et établissements financiers qui ont consenti des prêts au logement ;
- participer au développement du marché hypothécaire ; en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables et ce, dans un contexte concurrentiel.
- développer le marché financier en émettant des obligations ou autres valeurs mobilières, Pour ce faire, la SRH intervient sur deux marchés distincts : Sur le marché hypothécaire, qui est le marché primaire, où la SRH joue le rôle d'une banque centrale des banques en matière des créances immobilières ; Sur le marché secondaire, où elle émet des titres garantis par des créances hypothécaires pour drainer une épargne longue et à moindre coût. C'est cette épargne qui sera utilisée pour le financement du secteur de l'habitat³.

¹Site web : <http://www.spci.dz/>, 27/3/2015

²Site web : <http://www.srh-dz.org/>, 27/3/2015.

³Site web : <http://www.srh-dz.org/>, 27/3/2015

2.3.3 Le marché financier :

Le marché financier peut être défini comme le marché des capitaux à long terme. Il comprend un marché primaire, celui des émissions, et un marché secondaire, celui de la revente, appelé plus communément la Bourse¹.

A. Le marché primaire (hypothécaire) :

Dans le but d'assurer une adéquation entre financement immobilier et refinancement, il existe le marché des créances hypothécaires, par lequel se fait le refinancement de banques prêteuses, alors que la plupart d'entre elles ne disposent que de ressources de courte durée.

- **Les participants :**

Les intervenants sont :

- ✓ les organismes prêteurs à l'occasion de crédits immobiliers ;
- ✓ Société de Refinancement Hypothécaire ;
- ✓ Les investisseurs².

- **Les créances négociables :**

Les créances négociables : sont les prêts finançant le logement de particuliers et assortis d'une garantie hypothécaire, à un taux maximum; l'apport personnel de l'emprunteur doit être au minimum de 10 %³.

- **Le fonctionnement du marché :**

Les établissements prêteurs émettent des billets hypothécaires correspondant aux prêts consentis aux particuliers, garantis par des hypothèques et respectant les règles ordinaires du marché hypothécaire, qu'ils peuvent refinancer à tout moment auprès de la Société de Refinancement Hypothécaire. La SRH disposant à son actif des billets hypothécaires, elle émet en continu des titres obligataires cotés en bourse et de durée de vie très longue (10 à 20 ans). Ces billets ont le même rang que les obligations garanties par l'État. Les billets et les titres ont des durées de vie semblables, La garantie de l'État est accordée aux titres émis par la SRH, s'ajoutant à la garantie hypothécaire⁴.

¹ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit P: 416.

² Ibid, P: 421.

³ Ibid, P: 421.

⁴ Ibid, P: 421.

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

B. Le marché secondaire : la Bourse

La Bourse est le lieu de rencontre de l'offre et de la demande de valeurs mobilières qui ont déjà été émises sur le marché financier primaire. La Bourse permet d'assurer la liquidité (c'est-à-dire la revente des titres souscrits par l'investisseur). On ne souscrit jamais à une augmentation de capital ou à un emprunt obligataire à la Bourse car celle-ci n'est, en quelque sorte, que le marché de la revente, le « marché de l'occasion » des valeurs mobilières ; on dit encore « marché secondaire »¹.

2.4 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique:

2.4.1 Présentation :

La SATIM est une filiale de 08 principales Banques Algériennes : (BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, CNMA, ALBARAKA), créée en 1995 à l'initiative de la communauté bancaire. Elle a le statut d'une SPA avec un capital de 267.000.000 DA.

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

- ✓ La Centrale des Risques des Ménages ;
- ✓ Les transactions se rapportant à la Monétique ;
- ✓ La commande des chèques².

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

2.4.2 Ses missions :

Les missions de la SATIM peuvent se résumer en ce qui suit :

- ✓ La modernisation des technologies bancaires ;
- ✓ Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire ;
- ✓ La modernisation et la normalisation des instruments de paiement ;
- ✓ La promotion des traitements interbancaires³.

¹ Luc BERNET-ROLLANDE (2008), Op cit, 418.

² <http://www.satim-dz.com/> le 15/03/2015

³ <http://www.satim-dz.com/> le 15/03/2015

3. Les banques commerciales:

La banque est un organe vital dans la vie économique ; car elle joue un rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de crédits, de là on peut dire que la banque constitue un chaînon entre les épargnants qui cherchent à fructifier leurs disponibilités et les emprunteurs qui sont à la recherche de capitaux. De ce fait, elle assume un rôle très important dans le développement du secteur immobilier, en octroyant des crédits aux entreprises et aux particuliers pour la réalisation de leurs projets immobilier, d'investissement,...etc.¹

On définit la banque dans la deuxième section de ce chapitre.

Les banques commerciales publiques et privées interviennent de façon croissante dans l'octroi de crédits immobiliers, les plus actives dans ce créneau de l'immobilier².

3.1 Les banques Publiques:

la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance "CNEP banque", Banque Extérieure d'Algérie "BEA", Banque Nationale d'Algérie "BNA", Banque de l'Agriculture et du Développement Rural "BADR", Banque de Développement Local "BDL", Crédit Populaire d'Algérie "CPA", Caisse Nationale de Mutualité Agricole "CNMA", Banque Al Baraka Algérie (mixte), proposent des produits de plus en plus attractifs. Les taux d'intérêt pratiqués par les différentes banques ont fait l'objet récemment d'importantes mesures de bonification de la part des pouvoirs publics.

3.2 Les banques Privées:

Arab Banking, Corporation Algérie "ABC", Natexis Banque, Société Générale Algérie, Citibank, Arab Bank PLC Algeria, B.N.P. / PARIBAS El Djazair, Trust Bank Algeria, Algeria Gulf Bank, Housing Bank for Trade et Finance³.

L'Algérie est met en évidence le rôle primordial que joue les banques, notamment dans le financement immobilier, dont La contribution de banque en faveur de l'habitat se traduit par d'importants concours bancaire, pour le financement du logement à caractère promotionnelle. Ce dernier point fera l'objet du chapitre suivant.

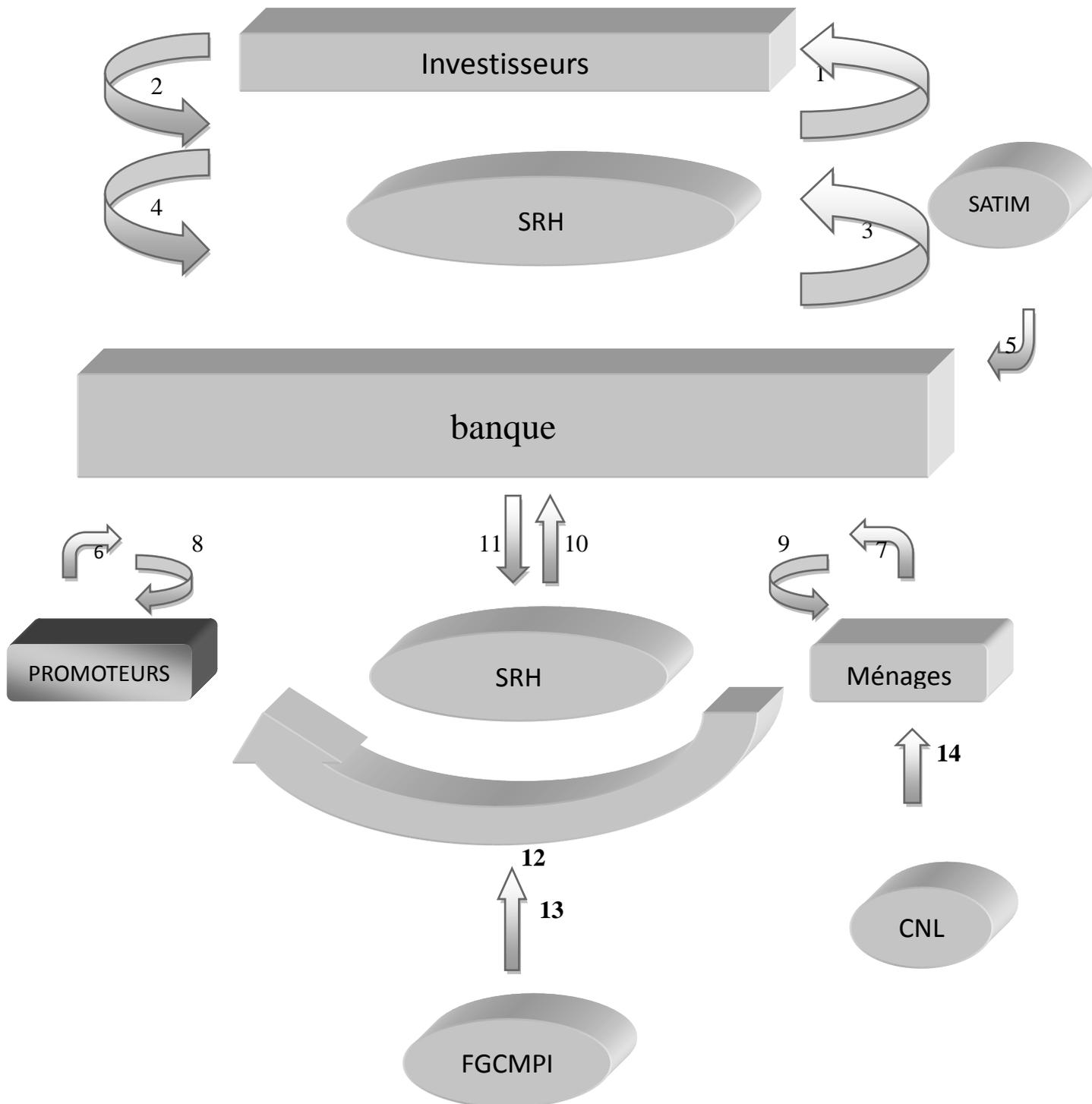
¹ http://www.sante-dz.org/algerieinfos/banques_publicques_privés.htm. 29/04/2015

² www.mhu.gov.dz. Vu le 15/03/2015

³ http://www.sante-dz.org/algerieinfos/banques_publicques_privés.htm

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Schéma (II-1) : le dispositif actuel du financement de l'immobilier en Algérie.



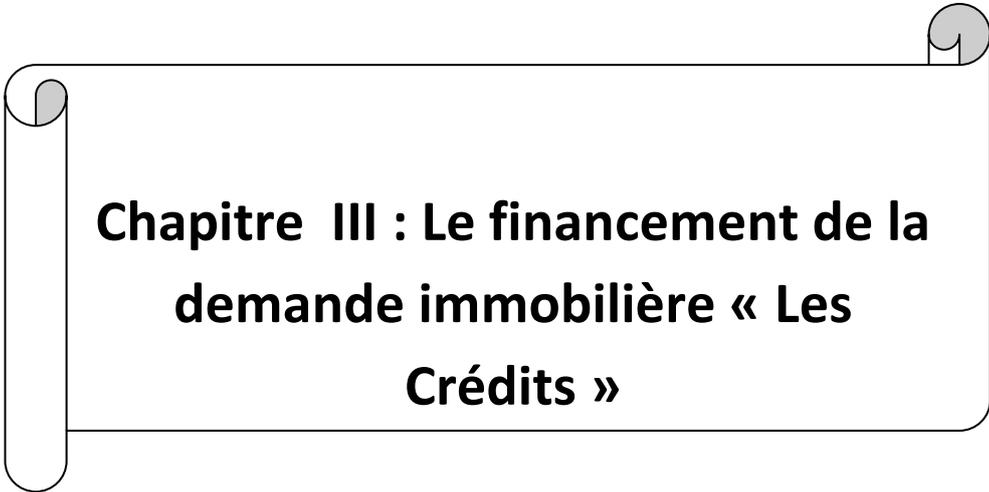
Source : Document CNEP-BANQUE

1-Argent frais. 2- Titres (obligations). 3- Ressources longues. 4- subrogation des garanties hypothécaires. 5- Information sur la situation financière des emprunteurs (ménages). 6 et 7- hypothèque. 8- Crédit à la promotion immobilière. 9- Crédits immobiliers aux particuliers. 10- Paiement d'une prime. 11- Garantie SGCI aux crédits immobilière. 12- Paiement d'avances dans le cadre de la vente sur plans (VSP). 13- Garantie des avances en cas d'insolvabilité du promoteur. 14- les aides et les financements de l'état.

Chapitre II: l'évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Conclusion :

Le marché de l'immobilier algérien connaît une évolution ascendante, en termes de demande, en contrepartie l'échec de la politique d'état qui était l'offreur unique, ont l'imposait a engagées des réformes, pour mettre un point aux problèmes rencontre la (la croissance démographique, le niveau des revenus des ménages, la manque de qualité de projet, les fraudes, la prolongation durée de réalisation du projet immobilier, l'inflation au niveau macroéconomique), par la mise en place un nouveau cadre de financement de l'immobilier, en commençant par un cadre réglementaire de la promotion immobilière, ensuite l'initiation des banques au financement de l'immobilier, et enfin, la création des nouvelles institutions qui avaient pour principal but le développement de crédit immobilier, et limite son rôle à la régularisation et soutien, à fin de mettre en place un environnement complémentaire entre les différents intervenants dans un system du financement de l'immobilier.



**Chapitre III : Le financement de la
demande immobilière « Les
Crédits »**

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière ; « crédits » Cas CNEP banque.

Plusieurs banques sont appelées à financer la demande immobilier, et parmi sont La C.N.E.P Banque qui a toujours été jusqu'à 1997 la seule institution pouvant financer le logement par les concours budgétaires et les fonds d'épargne¹.

Il s'agit de la première destination des ménages et promoteurs, pour le financement de projet immobilier, moyennant au prêt hypothécaire.

Au cours de ce chapitre, nous traiterons dans une première section la Présentation de la C.N.E.P banque, dans une seconde section nous aborderons les différentes étapes de traitement des demandes du crédit immobilier aux particuliers et en dernière section on fera une analyse des demandes des crédits immobiliers financés.

¹ SAMIRA, MAHIOU (2011), Op cit, P : 1.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

Section 01: Présentation de la CNEP-Banque.

1. Présentation Générale de la CNEP-Banque.

La **CNEP-Banque** ou Caisse nationale d'épargne et de prévoyance-Banque est un établissement financier algérien spécialisé dans la collecte de l'épargne des ménages, le financement de l'habitat à travers ses crédits immobiliers aux particuliers algériens résidant en algérie ou à l'étranger, aux promoteurs privés et publics, et aussi le financement des entreprises intervenant en amont du secteur du bâtiment¹.

Dans ce section on va traiter l'historique ; les ressources et emplois ; les missions de la CNEP-Banque en générale, l'agence CNEP-Banque, lieu de stage dans lequel on exposera son organisation et organigramme, et les différents crédits offerts par elle,

1.1 Historique :

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance a été créée le 10 août 1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) qui avait pour mission la mobilisation de la collecte de l'épargne. La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 1er mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne CNEP était déjà commercialisé depuis une année.

- ⊖ **1964-1970** : collecte de l'épargne sur livret :
- ⊖ **1971-1979** : Encouragement du financement de l'habitat :
- ⊖ **Décennie 80** : La CNEP au service de la promotion immobilière
- ⊖ **1990** : Instauration de la loi sur la monnaie et le crédit
- ⊖ **Avril 1997** : La CNEP devient la CNEP-Banque
- ⊖ **31mai 2005** : Financement des investissements dans l'immobilier
- ⊖ **28 février 2007** : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque L'Assemblée
- ⊖ **17 juillet 2008** : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque
- ⊖ **17 août 2011** : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque²

¹ <http://www.cnepbanque.dz/>, 05/04/2015.

² <http://www.cnepbanque.dz/>, 05/04/2015.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

1.2 Les ressources et les emplois :

La CNEP- banque a trois types de ressources,

- ✓ les fonds des épargnes de réseau postal et privé.
- ✓ Les fonds des collectivités locales,
- ✓ Les fonds des collectivités locales assimilées.

La CNEP- banque utilise ses ressources dans le financement de l'habitat, soit à travers le financement de responsabilité direct, ou le financement des projets immobiliers à loyer par exemple, prête les collectivités locales,

Prêt le particulier pour l'achat d'un nouveau logement, ou la construction

Depuis 1982, la CNEP-banque commencé le financement les artisanats pour construction ou l'extension de leurs locaux¹,

1.3 Les missions de la CNEP-banque :

La CNEP-banque se limite à effectuer les opérations de la banque suivantes² :

1.3.1 La réception des fonds du public :

La CNEP-Banque est habilitée à collecter de l'épargne. A cet effet, elle s'appuie sur ses agences pour collecter l'épargne des citoyens, qui sont tenues d'assurer une gestion efficace des comptes et des opérations de la clientèle dépositante.

Les produits de placements offerts à la clientèle sont : Livret Epargne Logement (LEL) ; Livret Epargne Populaire (LEP) ; Dépôt A Terme (DAT) logements ; Dépôt A Terme (DAT) bancaire ; Bon De Caisse (BDC).CPA.

D'autres ressources à vue sont collectées à travers les comptes courants et de chèques ouverts aux entreprises et aux particuliers.

1.3.2 Les opérations de crédit :

Bien que la gamme des crédits proposés par la CNEP-Banque soit de diverses natures et s'adressent aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises, le plus gros de ses financements reste orienté vers le secteur de l'habitat, afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement logement,

¹Doucement interne de l'agence CNEP banque.

² Doucement interne de l'agence CNEP banque.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

a. Les crédits aux entreprises :

Il s'agit :

- des crédits proposés aux promoteurs immobiliers publics ou privés, dans le cadre des programmes de construction de logements. Telle que

- ✓ La filiale de de CNEP-banque
- ✓ Entreprise national de promotion immobilière
- ✓ Entreprise de promotion immobilière de communale,
- ✓ Office promotion et gestion immobilière
- ✓ Secteur privé

-des crédits destinés à satisfaire les besoins d'investissement et d'exploitation des entreprises industrielles et commerciales;

b. Les crédits aux particuliers

Il s'agit :

-des crédits accordés dans le cadre de l'accession à la propriété, en l'occurrence les crédits octroyés pour : la construction de logements individuel, l'achat auprès d'un promoteur public ou privé d'un logement ; l'achat auprès de particuliers de logements neufs ou anciens; l'achat de terrains pour la construction; l'aménagement ou l'extension de logements.

-des crédits à la consommation : crédits pour l'acquisition de véhicules neufs auprès des concessionnaires agréés; crédits confort pour l'acquisition de biens ménagers, destinés à couvrir les besoins de trésorerie des salariés¹.

¹ Doucement interne de l'agence CNEP banque.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

2. L'organisation de l'agence N° 118 CNEP-Banque:

2.1 Création et missions

L'agence CNEP-Banque N°118 créée en 27/07/ 1985, se situe actuellement au niveau de cite bourada aissa, employée 22 personnes, et gère plus de 22 million de client, elle a des ressources monétaire liquide et quasi liquide, telle que les réserves, les dépôts, et des emplois représentés par les différentes types de crédit¹.

Elle constitue une décentralisation géographique et un prolongement du siège. Elle dispose d'une certaine autonomie de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. C'est à son niveau que se crée et se réalise tous les contacts avec le client, se définit et se détermine, pour l'avenir, les comportements du client vis-à-vis de la CNEP-Banque, elle joue alors un rôle extrêmement important sur l'image de marque de cette institution.

Elle est rattachée hiérarchiquement à la direction du réseau et entretient des relations fonctionnelles avec l'ensemble des agences de la CNEP-banque. Elle est dirigée par un directeur qui assure les missions de coordination des activités et de contrôle. Le directeur d'agence est notamment responsable :

- de la réalisation des objectifs qui lui sont assignés ;
- du maintien de la discipline ;
- de la bonne tenue du personnel de l'agence ;
- de la sécurité générale ;
- du transport des fonds ;
- du contentieux en matière de crédits ;
- et de l'élaboration de rapports périodiques.

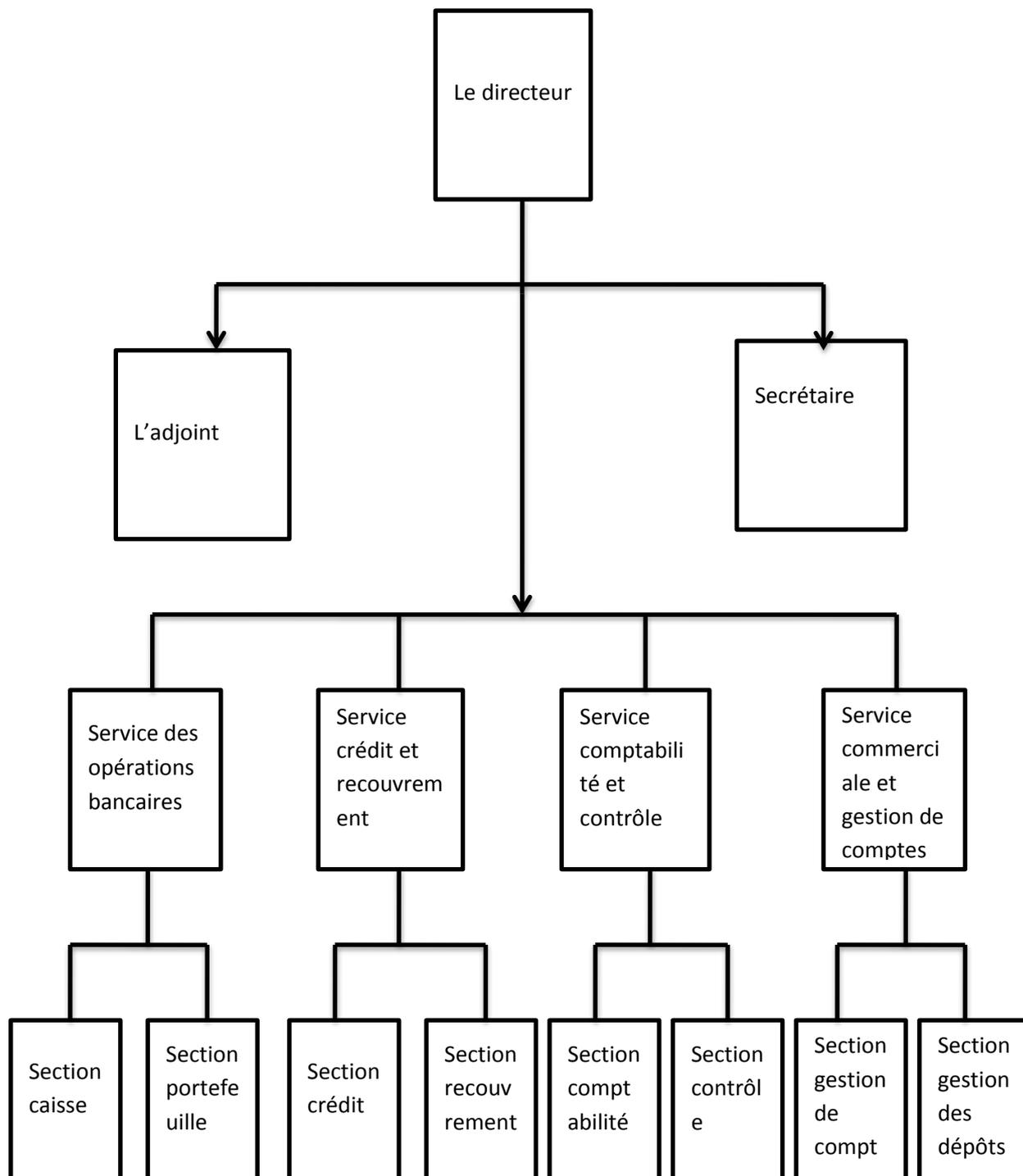
Afin de permettre une efficacité maximale dans l'accomplissement de leurs missions : commercialisation des produits, prise en charge du client et des relations qu'elle crée, etc., l'agence est structurée selon la catégorie « B » Cette classification est relative au son habilitation qui est déléguée par la direction générale concernant les activités à exercer.

- ⦿ « B », a pour missions la distribution, uniquement, des crédits aux particuliers².

¹ Doucement interne de l'agence CNEP banque.

² Doucement interne de l'agence CNEP banque.

2.2 L'organigramme de l'agence CNEP-banque



Source : Document de l'agence CNEP-BANQUE

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Description du l'organigramme de l'agence CNEP-banque :

1. Le directeur et l'adjoint : Ses missions,

assurent la gestion de l'agence, telle que :

- ✓ La présentation de l'agence devant le réseau et la direction générale.
- ✓ L'évaluation des dossiers liés au crédit.
- ✓ Vielle à l'application de politique et la stratégie de la banque.
- ✓ Vielle à la création d'une place à l'agence dans le marché financier,
- ✓ La présentation de l'agence au niveau locale.

2. Le secrétaire : son rôle consiste

- ✓ à l'organisation et l'ordonnance
- ✓ L'inscription de toutes les opérations et les obligations.
- ✓ L'impression sur le computer.

3. Service des opérations bancaires : Gère par le chef de service et devises en :

Section caisse:

- ✓ Servir les clients, recueille des fonds en comptant et par chèque.
- ✓ L'inscription toutes les opérations d'entre, et de retrie de l'argent.

Section portefeuille :

- ✓ Gestion des comptes clients.
- ✓ Veille à sécuriser les fonds d'agence.

4. Service de crédit et du recouvrement : Gère par le chef de service et devises en :

Section crédit :

- ✓ L'accueil et guide les clients souhait obtenir un crédit.
- ✓ La réception des dossiers de demande du crédit.
- ✓ L'étude des dossiers de demande du crédit.
- ✓ Suive l'utilisation de crédit.

Section recouvrement :

- ✓ Établie le tableau d'amortissement.
- ✓ Recouvrement du crédit.
- ✓ Suive l'opération de recouvrement.
- ✓ Informe le client sur la situation de crédit.
- ✓ Le suive juridique en cas de ne paiement.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

5. Service de comptabilité et de contrôle : Gère par le chef de service ses missions:

- ✓ Recueil les journaux de l'agence est les transmetts au directeur d'agence pour la validation.
- ✓ Prépare les chèques pour payer les charges.
- ✓ Prépare le bilan du l'agence.

6. Service commercial et gestion des comptes: Gère par le chef de service et divises-en :

Section gestion des comptes : cette section

- ✓ Fait tous les opérations concernent la gestion des comptes des clients,
- ✓ Analyse les comptes et les ajustes en cas des écarts.

Section gestion des dépôts :

- ✓ Gestion des dépôts des clients qui ne prennent pas la forme monétaire, comme les actions.

Notre cas pratique est précisément au niveau du service crédit et recouvrement,

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

3. Les crédits aux particuliers :

La décision réglementaire n° 227-2000, du 15 mars 2000 définit le cadre réglementaire dans lequel devra être mis en place la procédure de gestion des crédits immobiliers aux particuliers. Cette décision traite les critères d'accès au crédit immobilier, l'étude des demandes et les conditions d'octroi et de gestion des prêts sans omettre bien sûr l'aspect recouvrement du crédit.

3.1 Définition de crédit immobilier 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 ayant au minimum la même valeur¹.

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.

3.2 Les conditions d'éligibilité à un crédit immobilier :

Il est nécessaire de remplir certaines exigences afin de pouvoir demander un crédit immobilier :

- ✓ Etre une personne physique jouissant de la capacité juridique à contracter un prêt, c'est à dire qu'il faut être majeur ;
- ✓ Avoir un revenu stable et régulier ;
- ✓ Bénéficiant de la nationalité algérienne ;
- ✓ Désireux de financer un bien situé en Algérie ;
- ✓ Justifier d'un apport personnel au moins 10% du prix du logement ;

3.3 Objet du crédit :

A. Les crédits à la construction :

Ces crédits sont destinés au financement de la réalisation pour son propre compte, pour le compte du conjoint, ou d'un ascendant âgé²,

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

¹ Samira mahiou, (2011), Op cit, P : 46.

² <http://www.cnepbanque.dz/> vu le 28/02/2015 ;

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

B. Les crédits à l'accession :

Le prêt à l'accession est destiné au financement de l'acquisition pour son propre compte¹ :

- ✓ D'un logement promotionnel neuf fini ou selon la formule de vente sur plan (VSP) auprès d'un promoteur public ou privé;
- ✓ D'un logement promotionnel neuf fini ou selon la formule de vente sur plan (VSP) dans le cadre de la bonification du taux d'intérêt, auprès d'un promoteur public ou privé;
- ✓ d'un logement promotionnel aidé collectif fini ou selon la formule de vente sur plan (VSP) auprès d'un promoteur public ou privé ;
- ✓ Logement social participatif (LSP),
- ✓ D'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou une personne moral;
- ✓ Crédit Location-Habitation;
- ✓ D'un terrain à bâtir.
- ✓ d'un local commercial fini neuf ou ancien ou en VSP.
- ✓ Construction, extension, aménagement d'un local commercial.

C. Les prêts immobiliers JEUNES:

Pour les moins de trente-cinq ans ayant un revenu permanent, la CNEP BANQUE s'engage à accorder des prêts immobiliers JEUNES pouvant aller jusqu'à 100% et cela selon la capacité de remboursement et sont accordé pour le même objet.

Logement promotionnel :

Il est entente par logement promotionnel tout logement neuf réalise par le promoteur public ou privé²,

Logement promotionnel aidé (LSP):

Il est entente par logement promotionnel aidé tout logement neuf réalise par le promoteur public ou privé, destiné à des postulant éligible à l'aide³.

¹ <http://www.cnepbanque.dz/> vu le 28/02/2015 ;

² <http://www.cnepbanque.dz/> vu le 28/02/2015 ;

³ <http://www.cnepbanque.dz/> vu le 28/02/2015 ;

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

Section 02 : Traitement des demandes du crédit immobilier pour les particuliers

Après avoir exposé la gamme des crédits immobiliers commercialisée par l'agence CNEP-Banque, nous allons procéder au traitement des demandes du crédit immobilier pour les particuliers ; récemment introduites dans ses activités¹, qui présentent des étapes de traitement presque les mêmes, pour cela on regroupe ces étapes dans cette section. Afin d'améliorer nos connaissances sur la procédure de traitement des demandes de crédit. Et même temps vérifier la concordance entre la théorie et la pratique, en examinant la diversification de la gamme des crédits.

¹ Nous tenons à signaler que nous avons supprimé les informations civiles des demandeurs de crédit afin de respecter la confidentialité professionnelle.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Le demandeur de crédit se présenter à l'agence pour financer son projet immobilier,

1. La prise du contact avec la clientèle :

Est une étape décisive dans le processus d'octroi de crédit, elle sert à donner une impression, Car la personne satisfaite ou non le dira à dix personnes, pour cela le chargé du crédit va essayer par tous les moyens possibles de satisfaire sa clientèle. En plus Pour collecter le maximum d'informations sur le client et l'objet du crédit, sa nature, sa durée et ses modalités de remboursement, afin d'aboutir à un jugement juste sur son aptitude ou pas à se voir attribuer un crédit. Le banquier doit être apte et capable de cerner les déterminants mène aux solutions efficaces, au conseiller sur les conditions et mesures d'octroi d'un crédit hypothécaire, et le conforter dans ses choix.

Dans le cas où il le serait, il va demander les documents adéquats pour éviter une prise de risque administratif. (Annexe N°I : les documents constitue le dossier).

1.1 La simulation :

Va résumer la discussion entre le banquier et le demandeur, dans le but de :

1.1.1 Calculer le maximum à financer :

Le maximum à financer, selon les conditions de la CNEP-Banque se dépend du cout de projet ; sans dépasser la capacité de remboursement, et sur une durée bien déterminée. Comme suit le tableau en dessous :

Tableau n°III.1: les Quotités de chaque catégorie de crédit

Catégories des prêts	Quotité
Construction d'un immeuble d'habitation	90% du devis estimatif
Extension d'un immeuble d'habitation	90% du devis estimatif
Surélévation d'un immeuble d'habitation	90% du devis estimatif
Aménagement d'une habitation	90% du devis sans dépasser 50%de la valeur du bien donné en garantie
Achat d'habitation ou de terrain	90% du coût d'acquisition
Achat de logement en vente sur plan	90% du coût prévisionnel
Achat de logement auprès d'un particulier	90%
Prêt jeunes	100% du devis estimatif
Crédit location-habitation	Le max : 1000000 DA.

Source : Etablie par les étudiants.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

Le cout du projet * quotité

1.1.2 Calculer la capacité de remboursement du postulant :

L'appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de crédit est très importante, afin d'assurer une bonne issue au crédit octroyé d'un côté, de calculer le crédit à accorder d'un autre côté. Cette capacité est déterminée sur la base de revenus permanents nets de demandeur (déduction faite des primes à caractère exceptionnel) multipliée par une quotité.

Cette quotité est définie selon le montant du revenu, Comme suit le tableau en dessous :

Tableau n°III.2 : La quotité selon le revenu.

Le revenu mensuel net	Quotité du revenu net	
	Pour les salaires	Pour les commerçants, artisans et profession libérale
$R \leq 2 * SMNG^1$	30%	40%
$2 * SMNG \leq R \leq 4 * SMNG$	40%	45%
$4 * SMNG \leq R \leq 8 * SMNG$	50%	55%
$8 * SMNG < R$	55%	60%

Source : Décision réglementaire n°1302/2011 de la CNEP.

La capacité de remboursement :

quotité * revenu

Pour permettre aux clients d'accéder aux crédits à des conditions meilleures, c'est-à-dire un montant suffisant étalé sur une durée plus importante, la CNEP-Banque a mis en place, un dispositif permettant l'octroi d'un seul crédit à deux personnes. On parlera alors de cautionnement et de codébit.

Ces Deux formules permettent au client d'augmenter sa capacité de remboursement, pour obtenir un crédit immobilier suffisant, en faisant appel :

¹ SMNG : Salaire National Minimum Garanti.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Solidairement et indivisiblement au revenu d'une tierce personne, (codébiton) Sous les conditions suivantes :

- ✓ Le nombre d'emprunteur pour le même crédit est limité à (02) personnes
- ✓ Les revenus des co-emprunteurs doivent être réguliers.

Ou au caution mais en faisant appel cette fois à un membre de la famille, qui peut être : le conjoint, un ascendant direct, ou descendant direct, ou collatéraux¹. Le revenu du client sera joint de :

- ✓ 50% du revenu net du conjoint ;
- ✓ 20% du revenu net de l'ascendant, ou du descendant , ou du collatéral.

quotité * (revenu du postulat + le revenu de co-emprunteur)

1.1.3 déterminer la durée du crédit

Le choix d'une durée maximale s'effectue généralement selon la réglementation en vigueur, Comme suit le tableau en dessous :

Tableau n°III.3 : La durée et le différé de chaque catégorie de crédit.

Catégorie immobilier	Durée maximale du crédit	Différé
Construction nouvelle	30 ans	03 ans
Extension / Surélévation	30 ans	03 ans
Aménagement	25 ans	06 mois
Achat de logement fini	30 ans	06 mois
Achat de construction en cours	30 ans	06 mois
Achat de terrain	30 ans	06 mois
Achat logement vente sur plan	30 ans	03 ans
l'achat d'un logement promotion	30 ans	6 mois
Prêt hypothécaire jeune	40 ans	12 mois
Achat logement auprès d'un particulier	30 ans	06 mois
Crédit location-habitation	De 12 à 24 mois	Pas

Source : décision réglementaire n° 240 du 26 /01/ 2010

¹ Les frères et les sœurs

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Cependant, la durée est déterminée pour chaque client, selon son âge, sa capacité de remboursement. Indépendamment du taux d'intérêt

La durée maximale est de 40 ans dans la limite d'âge de 75 ans.

75 ans.- l'âge de l'emprunteur

1.1.4 déterminer le différé du remboursement :

L'emprunteur peut bénéficier d'un différé (voir le tableau N°III.3 : La durée et le différé de chaque catégorie de crédit en dessus), Pendant cette période, ne paie que les intérêts intercalaires, si le choix de l'emprunteur est le paiement mensuellement au lieu de flat.

Calcul des intérêts intercalaires :

On procède au calculer :

Intérêts intercalaires mensuel :

(crédit * Le taux d'intérêt * NJ) / 360

NJ : nombre de jour.

Intérêts intercalaires pour la période différé :

Intérêts intercalaires mensuel * la période différé

1.1.5 déterminer le taux d'intérêt :

Les taux d'intérêt pratiqués par la CNEP-Banque, sur ses crédits immobiliers aux particuliers, sont les mêmes pour chaque catégorie, la différence réside chez :

Les clients en leur qualité d'épargnant ou non épargnant de la CNEP-Banque, et quel type de livret épargne ont-ils et leur âge. Car :

→ Pour les postulants ayant la qualité d'épargnant (acquis ou cédés), il est appliqué un taux préférentiel sur la partie du crédit correspondant à trente fois les intérêts cumulés, et le reste du crédit avec un taux préférentiel (crédit jumelé),

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Tableau n°III.4 : Les taux d'intérêts appliqués par l'agence CNEP-banque, en qualité d'épargnant ou non épargnant, pour les jeunes ayant trente-cinq ans et moins, et le bénéficiant bonification du taux:

Type de crédit	Taux d'intérêt
1. Crédits à la construction : Aménagement ; Construction nouvelle ; Extension ; Surélévation. Achat terrain 2. Crédits à l'accession :	Non épargnant : Le taux est de 6,5% Les épargnants : Les épargnants en LEL : 5.75% Les épargnants en LEP : 6.25%
Prêt jeune.	Non épargnant : Le taux est de 6.00% Epargnant : Le taux est de 5% que ce soit pour les détenteurs d'un LEL ou LEP
3. Location habitation :	Le taux est de 7%
4. Crédit concerné par la bonification : Selon le décret exécutif n°10-87 du 10 Mars 2010 de la loi complémentaire fixant les modalités de la bonification.	Le taux est de 1% et 3 % (selon le salaire du postulant)

Source : Etablie par nous même

- **Les conditions pour être épargnant :**

Les personnes remplissent ces conditions en dessous, sont considérés comme épargnants :

- ✓ Disposer d'un livret épargne logement ou avoir souscrit à un plan ou compte de placement à terme livret épargne populaire ;
- ✓ Le livret doit dépasser 03 trois ans d'ouverture au jour de la demande ;
- ✓ Avoir cumulé au moins 5000 DA d'intérêt ;
- ✓ Ou bien acquise la qualité d'épargnant.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

1.1.6 Le montant de prêt à accorder au taux applique :

la capacité de remboursement / valeur tabulaire+ taux assurance Décès/IAD

- **Valeur tabulaire :**
- Peut-être calculer ;

$$VT = I_m / 1 - (1 + I_m)^{-n+d}$$

I_m : taux d'intérêt mensuel - $I/12$ -

n : le nombre de mois - $N*12$ -

d : la période diffère en mois.

- Ou s'extrait directement de l'annexe N°II.

(Annexe N°II : la valeur tabulaire est l'intersection de la durée(n) et du taux(I)).

- **Le taux assurance Décès/IAD** : voir 1.1.6 ; B, la suit.

1.1.7 La Prime de SGCI :

Est une prime paye pour couvrir le risque d'insolvabilité définitive ou momentanée, de l'emprunteur ; cette prime est calculée sur la base du montant du crédit ; telle que on procède au calcul : **ration prêt valeur (RPV)** ;

le montant du Prêt / la valeur donné en garantie

En fonction de ration prêt valeur RPV, on extrait du tableau en dessous le taux correspondant ;

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

Le tableau : N°III.5 : le taux de prime (d'assurance SGCI).

Ratio prêt valeur	Taux unique flat (hors taxe)
RR.P.V inférieur ou égal à 40%	0,50 %
RR.P.V de 40% à 60%	0,75 %
R.P.V de plus de 60% à 90%	1,00 %

<http://www.sgci.dz/>, 27/3/2015

La prime = le montant du prêt *taux

Cette prime est majoré par le TVA, **la prime*(1.17)**, (voir l'annexe N°III: police d'assurance pour le crédit immobilier)

Le montant est Paye flat par l'emprunteur,

1.1.8 calculer la Mensualité :

Mensualité = Echéance (Principal + Intérêts) + Prime d'assurance

A. Echéance

**Echéance = le montant du crédit *
valeur tabulaire (I)**

La Valeur tabulaire

(Annexe N°II : la valeur tabulaire est l'intersection de la durée(n) et du taux(I)).

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

B. La Prime d'assurance

Assurance CARDIF :

La CNEP-Banque et la compagnie d'assurance CARDIF-EL DJAZAIR ont signé en 2009, une convention porte sur l'assurance des clients contre le risque décès et invalidité, cette dernière offre à sa clientèle le choix entre la formule simple ou enrichi. Et le montant de l'assurance est payé aussi au choix du client, soit Chaque mois, soit flat à chaque année.

Calcul la prime :

$$\text{la prime} = \text{le capital financé} \times \text{taux d'assurance (cardif-el djazair)}$$

Le taux de prime est déterminé selon le Postulant principal, Co-emprunteur ou caution âgé de plus de 35 ans ou moins. Comme suit le tableau en dessous :

Tableau n°III.6: le taux d'assurance CARDIF-EL DJAZAIR

Type du crédit	Taux de couverture	Postulant principal	Co-emprunteur ou caution âgé de plus de 35 ans	Co-emprunteur caution âgé de moins de 35 ans
Offre Simple (au choix du client)				
Prêt bonifie	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêt location-vente	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Autre prêt imm	Décès seul : 100% du CRD	0.045%	0.040%	0,029%
Offre enrichie				
	Décès+IAD : 100% du CRD+20% en cas de décès/IAD	0,052%	0,042%	0,029%

Source : décision réglementaire n° 01/2012 relative à la gestion d'assurance.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Le client est tenu :

- de régler une provision de deux mensualités ;
- de régler une provision d'assurance d'une année.

$$\text{Provision d'assurance} = \text{Prime d'assurance} * 12$$

2. Etude de dossier : (regroupe trois étapes)

En effet l'octroi de crédits, regroupe des travaux administratifs, financiers et juridiques (déclaration en contentieux,...), effectués par le charge de crédit en phase d'octroi et par le charge de recouvrement en phase de remboursement, c'est-à-dire depuis l'arrivée de la demande du prêt jusqu'à son déblocage, ainsi que pendant la durée de sa vie (recouvrement des échéances).

Ces travaux ont pour objet d'assurer l'efficacité dans la gestion des dossiers du crédit.

Etape 01 : Constitution et dépôt du dossier

Les documents fournis par le client constituent le :

A. dossier administratif :

dossier administratif :	L'objectif
<p>Ce dossier se compose des documents suivants :</p> <p>d'un volet d'identification du client :</p> <ul style="list-style-type: none">*les documents à fournir (annexe N°I)*Une demande de crédit remplie et signée par le postulant (annexe N°IV) et en cas de caution ou codébiteur (annexe N° V),* attestation d'emploi (annexe N°VI)*Une autorisation de prélèvement d'office sur le compte CCP (annexe N° VII)	<p>Après remise ces documents nécessaires au traitement du dossier, le chargé d'étude procèdera à la vérification de la conformité et de la légitimité des pièces fournies En vue du</p> <p>vérifier l'exactitude de l'âge, de son adresse actuelle et de son nom ➡ Son état civil</p> <p>*Vérifier l'admissibilité de l'emprunteur au crédit.</p> <p>savoir l'ancienneté dans la profession, et le secteur d'activité,</p>

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

<p>*Questionnaire médicale à remplir (annexe VIII)</p> <p>Et d'un volet de la nature du bien à financer :</p> <p>*La notification d'attribution du logement avec le prix définitif du bien, en cas VSP ; ou</p> <p>* du prix de vente inscrit dans une promesse de vente notariée, dans le cas de l'achat à l'état fini, telle que on lui demande de remplir une fiche de renseignement sur une transaction immobilier (annexe N° IX)</p> <p>* Engament de location d'une habitation ; en cas de l'location,</p> <p>*le devis pour des travaux d'aménagement de construire, etc...</p> <p>* Le certificat négatif d'hypothèque.</p>	<p>*Connaitre sa situation familiale et patrimoniale :</p> <p>le nombre de personnes à sous charge, ses dépenses,</p> <p>situation actuelles : possède-t-il un logement ou non ? ses avoirs bancaires et épargne, ses avoirs mobiliers et immobiliers,</p> <p>* savoir si le patrimoine est hypothéqué au profit des tiers,</p>
--	--

Dans cette situation on a devant deux cas, soit le dossier est jugé recevable et fait l'objet de remet un récépissé de dépôt au client. Soit rejette

*Dans le premier cas,

Etape 02 : Analyse de la demande

Le chargé du crédit procède au Contrôle et analyse des informations contenues dans le dossier de crédit par :

- ✓ la consultation du fichier national des impayés,
- ✓ la vérification auprès de services des impôts.
- ✓ la vérification auprès CNAS
- ✓ La consultation du centre national des chèques postaux.
- ✓ La consultation du centrale des Risques.

➡ Afin d'établir la fiche technique (annexe N°X) ;

Et constituer le dossier technique.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

B. dossiers technique

dossier technique	L'objectif
<p>Ce dossier doit contenir ;</p> <p>1- une demande de consultation du fichier national des impayés ;</p> <p>2-une demande écrite de la vérification auprès de services des impôts ;</p> <p>3-une demande écrite de la vérification auprès de la CNAS¹ ;</p> <p>4- La consultation du centre national des chèques postaux ;</p> <p>5-La consultation Centrale des Risques ;</p> <p>-la fiche technique (annexe N°X) ;</p> <p>- fiche de comité crédit (vide),</p>	<p>1. Cette étape est obligatoire, car elle sert à contrôler et vérifier si le client a déjà bénéficié un prêt, et s'il n'est pas en situation d'impayé</p> <p>2. pour le revenu présenté par les commerçant, ou qui exerçant une fonction libérale.</p> <p>3. pour les postulats salarié lorsqu' il y un doute sur la fiabilité.</p> <p>4. pour suivre la paye.</p> <p>5. lorsqu'il a affaire à une demande de crédit dont le montant dépasse deux millions (2 000 000,00 DA) ; formulée par un client (personne morale ou physique) exerçant une activité non salariée.</p> <p>-qui porte toutes les informations concernant le crédit et son demandeur.</p> <p>-pour le Soumettre au comité de crédit correspond. A savoir d'attribuer ou pas la décision d'octroi.</p>

*Après avoir recueilli la réponse des organismes consultés, le banquier est tenu par la suite d'ouvrir les sous dossiers qui devront suivre le client durant toute la période du prêt. Ces sous dossiers évolueront selon la nature du crédit ;

Etape 03: Etablissement de la décision :

La fiche de décision va signer et porte un avis favorable ou défavorable par le comité qui a le pouvoir, dans le cas où le montant du crédit demandé relève au pouvoir d'agence, la décision revient au comité de crédit de l'agence CCA. Dans le cas contraire, ce dernier adresse son

¹ Caisse nationale d'assurance sociale.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

avis motive avec le dossier au comité régional de crédit CRC, qui examinera le dossier et donnera sa décision. Dans le cas où le montant demande dépasserait pouvoir du CRC, ce dernier émet son avis et transmet le dossier au comité central de crédit CCC qui procédera à son examen et à l'établissement de la décision.

Tableau n°III.7: Pouvoir d'engagement des comités de crédit:

Comités de crédit Le	montant
Agence Le Comité de Crédit Agence (CCA)	Jusqu'à 3000.000 DA
Direction de réseau Le Comité Régional de Crédit (CRC)	Jusqu'au 8.000.000 DA
Direction Centrale Le comité Central de crédit (CCC)	Sans limite du montant

Source : Etablie par nous même

Après la décision favorable du comité du crédit, le chargé du crédit va procéder à l'établissement d'une décision d'octroi du crédit, et d'une notification d'acceptation d'octroi de crédit adressée au client,

* Le client dispose d'un délai de quinze (15) jours pour confirmer son acceptation ou rejeter.

3.Établissement des documents contractuels. (Regroupe trois étapes)

Etape 04 : Etablissement de convention de crédit :

Sur la base de décision d'octroi du crédit.et le client confirme son acceptation, le chargé de crédit :

- établit la convention de prêt qui reprennent les conditions du prêt en six exemplaires, qui doit comporter la mention lue et approuvée et être signer par le client et le directeur d'agence. Aussi, la date de signature doit y figurer.

-Demande au client :

D'ouvrir un compte chèque¹ : qui se fait auprès du service caisse de l'agence. et de signer une autorisation de prélèvement sur compte chèque (Annexe N° annexe N° VII) et de ramener des timbres fiscaux pour l'enregistrement des conventions auprès de l'inspection des impôts.

De payer de Commission d'études et de gestion : qui sont fixes, et en fonction du montant du crédit, comme suit le tableau en dessous :

¹ Les comptes doivent être ouverts auprès de l'agence, En vertu des dépositions de la décision réglementaire n° : 851/2004 du 16/06/2004,

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Tableaux n°III.8: les frais de dossier

Montant du crédit en DA	Frais de dossier en DA
Inférieur à 500 000	8000
Entre 500 000 et 5000 000	15 000
Entre 5 000 000 et 8 000 000	25 000
Plus de 8 000 000	30 000
location habitation	8000

Source : Etablie par nous-même.

Le chargé de crédit recueille les documents de l'étape quatre afin de constituer le :

C. Dossier financier :

Dossier financier :	L'objectif
<p>Ce dossier comporte :</p> <ul style="list-style-type: none"> *Décision d'octroi du crédit ; *l'acceptation client ; *la convention de crédit ; * reçue d'enregistrement de la convention auprès de service de l'impôt ; *des pièces comptables d'entrée en portefeuille ; *Un ordre de mobilisation du crédit signé par le directeur d'agence, <p>Le crédit est mobilisé par tranches. Le nombre de tranches est déterminé selon la nature du prêt. comme suit le tableau en dessous : (Tableau n°III.9 : La mobilisation des tranches)</p>	<p>Etape 05: La mobilisation de crédit : (se fait parallèlement ou après recueil de garantir¹)</p> <ul style="list-style-type: none"> *L'agent doit contrôler la destination des fonds. • Dans le compte du client pour les crédits construction; • Dans le compte courant du promoteur conventionné avec la CNEP dans le cadre du L.S.P, ou dans une autre opération de promotion immobilière financée par la CNEP. • Entre les mains du notaire pour les crédits accession.

¹ On a avancé l'étape de mobilisation sur le dossier notaire pour soit à jour avec l'information car le dossier financier contient un ordre de mobilisation de crédit.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Tableau n°III.9 : La mobilisation des tranches

Catégories des prêts	Quotité Modalités de décaissement	Conditions de décaissement
Construction d'un immeuble d'habitation Ou Extension d'un immeuble d'habitation Ou Surélévation d'un immeuble d'habitation -	Si le MT de crédit: < 2000 000, une seule tranche. <4000 000 ; 1 ^{ère} tranche 50% 2 ^{ème} tranche 50% >4000 000DA ; 1 ^{ère} tranche 40% 2 ^{ème} tranche 30% 3 ^{ème} tranche 30%	Avancement au moins 50% des gros œuvres sur rapport technique
Aménagement d'une habitation	Une seule tranche	Présentation d'une attestation constatant le commencement des travaux
Achat d'un terrain Achat logement auprès d'un particulier	Une seule tranche	Entre les mains du notaire
Achat de logement en vente sur plan	Plusieurs tranches selon le contrat VSP	Dans le compte du promoteur
Achat logement Promotionnel	Une seule tranche	Entre les mains du notaire, /dans le compte du promoteur
Achat d'un bien rural à la formule jeune avec un taux bonifié	Si le montant >4000 000DA ; 1 ^{ère} tranche 40% 2 ^{ème} tranche 30% 3 ^{ème} tranche 30%	

Source : Source : Etablie par les étudiants.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

*Le chargé du crédit demande au client de paier la commission d'engagement ; cette commission est appliquée deux mois après la signature de la convention du prêt

1% * le montant non encore mobilisée*nj

Remarque:

- ✓ Les débloqués de fonds doivent être autorisés par le directeur d'agence¹ ;
- ✓ La mobilisation du crédit ne peut s'effectuer qu'après la recueille la garantie nécessaire.

¹ selon la décision réglementaire N° 227/2000 de la CNEP

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

D. Dossier notaire:

Dossier notaire:	L'objectif
<p>*Le chaque est remet au notaire (dans les cas crédit accession ou location) et accompagne de :</p> <p>* convention du crédit</p> <p>*une instruction par lequel il est porté à la connaissance du notaire ; d'établissement d'hypothèque de 1^{er} rang ; avec privilège du vendre pendant la durée et que la libération de fond s'effectue simultanément à l'inscription de l'acte d'affectation,</p>	<p>est constitué le dossier de garantie ; telle que à l'expiration du délai réglementaire à savoir deux mois, le notaire nous transmettra :</p> <p>-L'acte de propriété au nom de l'emprunteur en cas de crédit l'accession ;</p> <p>- ou contrat de procession du foncier, en cas de crédit achat d'un terrain ;</p> <p>- contrat de location, en cas de crédit habitation ;</p> <p>-L'acte d'hypothèque et bordereaux d'inscription hypothécaire (les détails en dessous)</p> <p>—en plus on trouve dans ce dossier les garanties et assurances exigées :</p> <p>-Le client doit aussi</p> <ol style="list-style-type: none"> i. fournir assurance requise (catastrophes naturelles), ii. souscrire une assurance décès/ IDV, CARDIF-EL DJAZAIR, au profit de la CNEP-Banque. iii. attestation de garantir FGCMPI (cas VSP) souscrite par promoteur. iv. La signature de l'acte de caution solidaire si il caution v. une police d'assurance SGCI. (souscrire une assurance contre l'insolvabilité).

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Les garanties exigées :

Préalablement ou parallèlement à la mobilisation (déblocage) du crédit, la CNEP-Banque exigé de porter un certain nombre de garantie :

-1. En hypothèque sur le bien objet de crédit consenti (sûreté réelle du crédit), ou un autre bien immobilier ayant au minimum la même valeur au nom de l'agence.

Lorsque le client est propriétaire du bien :

Une hypothèque **légal**e est inscrite avant mobilisation dans les cas de :

- ✓ La construction individuelle ou dans le cadre coopérative, L'extension, Surélévation, Aménagement, Vente sur plan

Une hypothèque conventionnelle est exigée avant mobilisation dans les cas de :

- ✓ Construction pour le compte d'un ascendant âgé, conjoint ou dans l'indivision.
- ✓ Tiers personne qui donne son bien en garantie

Dans ces deux derniers cas il faut recueillir l'accord de celui qui donne son bien en garantie, et il faut passer par une convention par devant notaire

Lorsque le client n'est pas encore propriétaire du bien, (cas de l'accession)

Hypothèque **conventionnelle** exigée.

Il y a mobilisation avant recueil de la garantie, le chèque est remis au notaire qui s'engage à nous établir l'acte de propriété au nom du client et d'inscrire une hypothèque de 1^{er} rang sur le bien.

-2. La banque peut aussi exiger une garantie personnelle du prêt consenti, un cautionnement solidaire.

- 3. Pour prévention d'une éventuelle détérioration ou dépréciation du bien affecté en garantie, le prêteur se réserve le droit peut exiger une autre garantie de même valeur.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Le directeur d'agence doit vérifier : l'alimentation du compte client par les montants, de frais du dossier et son TVA, commission engagement, provision d'assurance.

Une fois le crédit est mobilisé, le chargé de crédit constitue le :

E. Dossier recouvrement :

Dossier recouvrement :	L'objectif
<p>Ce dossier contient</p> <ul style="list-style-type: none"> * la notification de remboursement ; * un tableau d'amortissement ; * les pièces comptables du recouvrement ; * fiche du suivi du recouvrement. 	<p>Etape 06 : Les modalités de remboursement :</p> <p>Le remboursement du prêt intervient généralement à partir du trentième jour date de la signature du contrat de crédit. Cependant, pour les crédits bénéficiant d'une période de différé, le remboursement intervient un mois après la fin de la période de différé.</p> <p>la CNEP-Banque adopte :</p> <p style="text-align: center;">1. Le remboursement par échéance constante:</p> <p>Dans ce cas, l'emprunteur paie à chaque échéance une charge constante qui comprend l'intérêt du capital restant dû et une part de capital (amortissement), il s'agit d'un emprunt remboursable par amortissement progressif.</p> <p>Echéance :</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;"> $\text{Echéance} = \text{crédit} * \text{valeur tabulaire (I)}$ </div> <p style="text-align: center;">2. Le remboursement par amortissement constant :</p> <p>L'emprunteur rembourse chaque mois une tranche égale du capital et un intérêt sur le capital restant dû, Le calcul de l'amortissement se fait :</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;"> $\text{montant de l'emprunt} / \text{le nombre d'échéances mensuelles.}$ </div> <p style="text-align: center;">3. Le remboursement par anticipation :</p> <p>Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources, Toutefois le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation.</p> <p>La plus souvent la CNEP-Banque adopte directement et sur tous les types de prêts, le remboursement à échéance constante, ce type est plus onéreux.</p>

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Section03 : Analyse les demandes financées.

S, R, B, A, K, T, ensemble des clients, sont présents à l'agence N°118, CNEP-Banque du réghaia, afin de solliciter un prêt leur permettra de financer son projet immobilier.

1. La simulation :

Du la demande crédit on sortit les informations suivantes:

Tableau N°III. 10 les informations concernent les clients demandeurs de crédit.

Données	S	R	B	A	K	T
Catégorie de crédit	Acquisition d'un logement promotionnel, collectif VSP	Acquisition d'un logement promotionnel, collectif VSP	construction d'une habitation individuelle	location d'une habitation	Acquisition d'un logement promotionnel, collectif VSP	Acquisition d'un logement auprès d'un particulier
Codébiteur	X	/	/	/	/	
Caution	/	/	/	/	/	
Âge	41 ans	39 ans	48 ans	56 ans	47ans	61 ans
Salaire net mensuel en DA	60 587 ,98 + 38 324,92	57 965,85	4 8 944,96	60243,81	70 238.07	157445
Situation d'épargnant	Non épargnant	Non épargnant	Non épargnant	épargnant	épargnante	épargnant
Montant d'épargne						73954.08
Date de la demande de crédit	18/02/2015	4 /03/ 2015	09/03/2015	16 /03/ 2015	26 /03/ 2015	25/03/2015
Valeur du bien garantie	7 949 030,00	8 884 210	50 966 100	La convention qui va établir	5 800 617,00 DA	6429600
Montant sollicité	6693920 DA	7481 000 DA	300 0000 DA	480000 DA	4961000.00 DA	5000000 DA
Type de prêt	initial	initial	initial	initial	initial	initial

Source : élaboré par nous avec les données de l'agence CNEP-Banque N°118.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Tableau N°III.11 la simulation.

Données	S	R	B	A	K	T
le montant maximum à financer	7 949 030*90% =7154127	8 884210 *90% =7995789	50966100*90% =45869490	1000000 (donnée)	5800617*90% =5220555,3	6429600*90% =5786640
La capacité de remboursement	(60 587 ,98 +38 324,92)*40% =39 565,18	(57 965,85)*40% =23 186.34	(48944,96)*40% =19 577.98	(60243, 81)*40% =24 097.52	(70 238.07)*40% =28 095.23	(157445)*55% =86594.75
Le taux d'intérêt d'assurance Décès-invalidité	0,042%	0,037%	0,037%	0,037%	0,037%	0,052%
Durée de remboursement	(75-41) =30 ans	(75-39) =30 ans	(75-48) =27 ans	(75-56) =24 mois	(75-47) =27 ans	(75-61) =13 ans
Le taux d'intérêt :	1%	6.5%	6.5%	7%	1%	5.75% 6.5%
La VT (taux n durée) Mois le différé	=0.00352309	=0.00639682	=0.00686543	=0.004477258	0.00390698	0.00962962. vt ₁ 0.01001921 vt ₂

**Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ;
Cas CNEP banque**

Le montant du prêt accordé	(39565,18/(VT+0,042%))	(23186.34 / (VT+0,037%))	(19577.98/(VT+0,037%))	(24097.52/(VT+0,037%))	(28095.23/(VT+0,037%))	(86594.75/(VT1+0,052%)) + (86594.75/(VT2+0,052%))
	= 6 693 000,00	=2 765 000	=2 756 000	=48 000	=4 921 000	=2218000 + =2732000
La prime d'assurance (SGCI) chômage	RPV : 0,084 → 1%	RPV : 0,31 → 50%	RPV : 0,054 → 50%	/	RPV : 0,84 → 1%	RPV : 0,76 → 1%
	(1%*6 693 000*1.17) =78 308,1	(50%*2 765000*1.17) =16 175.25	(50%*2075600*1.17) =15 654.60	/	(1%*4 921 000*1.17) =58043.70	(1%*4 950000*1.17) =57915.00
Le différé de remboursement	36 mois	36 ans	36 mois	0	36 mois	6 mois
Les intérêts intercalaires	(6693000*1%*31j)/360 =200 790	(2 765 000*6.5%*31j)/360 =539 174.98	(2756000*6.5%*31j)/360 =391 364.99		(4921000*1%*31j)/360 =148 830	((2732000*5.75%*31j)/72) + (2218000*6.5%*31j)/72 = 63767.50+ 88790.00
L'échéance	(6693000*0.00352309)	(2 765 000*0.0063968)	(2756000*0.00686543)	(48000*0.004477258)	(4921000*0.00390698)	(4950000*0.00962962 vt1) + (4950000*0.01001921 vt2+)
	=23578,6	=18126.14	=18371,93	=21966,65	=19381,31	=26650.39

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

La prime d'assurance	(6693000*0,042%)	(2 765 000*0,037%)	(2756000*0,037%)	(48000*0,037%)	(4921000*0,037%)	(4950000*0,052%)
Décès-invalidité	=5 421,33	=1244.25	=1204.20	=216.00	=1835.57	=1420.64
Mensualité	(23578,6+5421,33)	(18126.14+1244.25)	(18371,93+1204.20)	(21966,65+216)	(19381,31+1835.57)	(26650.39+1420.64)
	=28 999,93	=19 370.39	=19 576.13	=22182.65	=21 216.88	=28071.03

Source : élaboré par nous avec les données de l'agence CNEP-Banque N°118.

*On voit que certain demandeurs obtenaient le montant de crédit sollicité, qui couvre leur projet immobilier, et en plus ce montant étale sur une période confèrent, mais certain autres pas, et cela due au formule utilisé pour calculer le montant de crédit à accorder.

La formule donnée en simulation est comme suit ;

$$\text{Le droit au crédit} = \text{capacité de remboursement} \quad (\text{VT} + \text{Taux ASS})$$

VT : valeur tabulaire qui résume deux variables Le taux d'intérêt ; La durée ;

Taux ASS : Taux Assurance CARDIF-EL DJAZAIR

Les variables :

La capacité de remboursement ;

Le taux d'intérêt ;

La durée ;

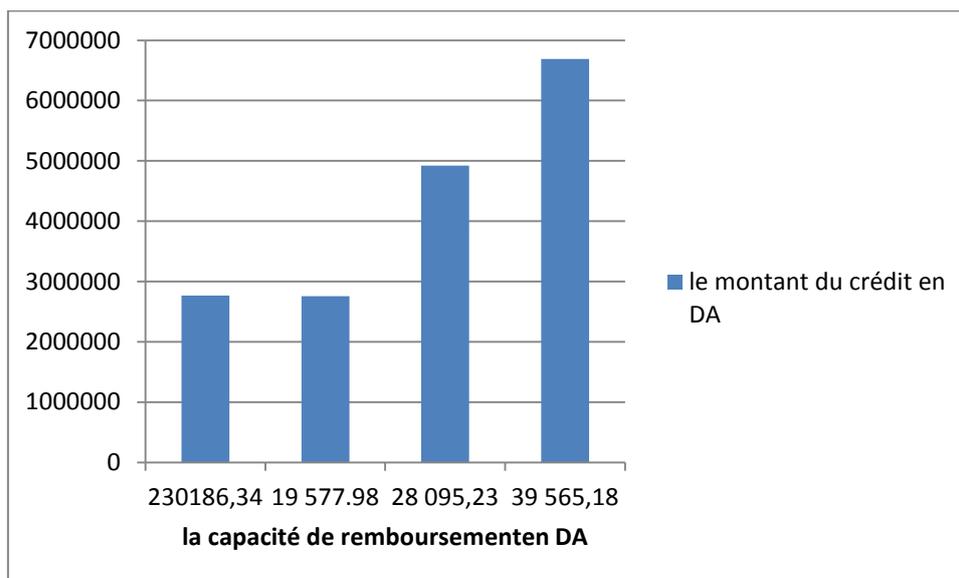
Ces variables sont sur le plan théorique, alors que le montant de crédit non doit jamais dépasser une quotité bien déterminé de la valeur donné en garantie. Donc on ajouter comme une variable la valeur donnée en garantie.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Tableau N°III.13: le prêt selon La capacité de remboursement :

La capacité de remboursement En DA	23 186.34	19 577.98	28 095.23	39 565,18
Le montant du prêt accordé En DA	2 765 000	2 756 000	4 921 000	6 693 000,00

Figure N°III.1 : le montant du crédit en fonction de capacité de remboursement



Source : établi par nous avec les données de l'agence N°118 CNEP-Banque.

La capacité d'acquisition traduit le niveau de solvabilité et la situation financière du postulant au crédit, elle est calculée sur la base de ses revenus permanent, elle peut-être de 30%, 40% ... etc. de salaire.

La capacité d'acquisition s'explique par l'engagement du budget des ménages à long terme, et plus elle est élevée plus elle correspondante au montant important de crédit, Ceci montre la relation positivement proportionnelle entre les ressources financières du client et le montant de crédit a obtenu.

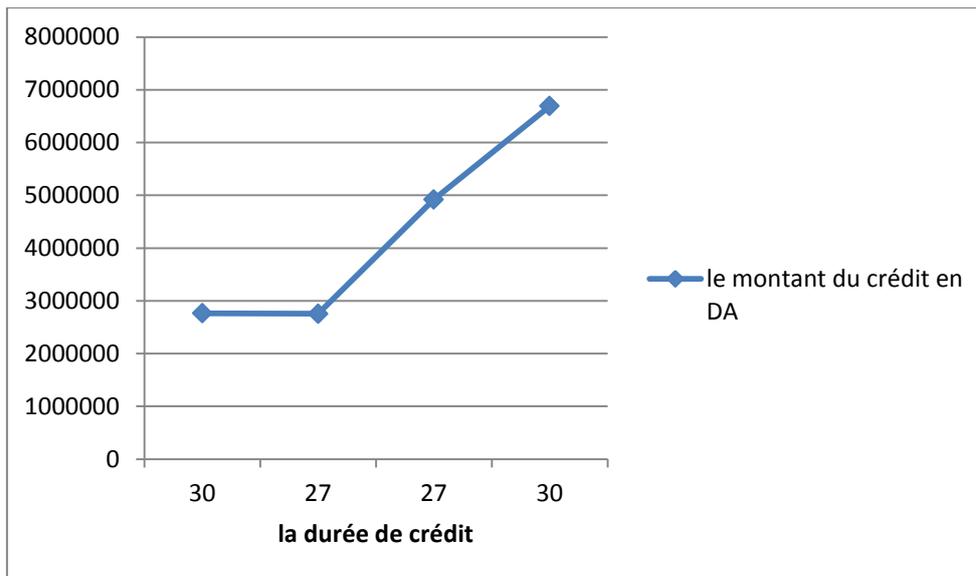
Par ailleurs, la détermination du montant de crédit sur la base de revenus permanent a pour un objectif d'éviter le risque de liquidité ; c'est-à-dire de mettre la disponibilité à jour afin de faire face au retrait des dépôts de la clientèle.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Tableau N°III.14: le prêt selon la durée :

Durée de remboursement	30 ans	27 ans	27 ans	30 ans
Le montant du prêt accordé	2 765 000	2 756 000	4 921 000	6 693 000,00

Figure N°III.2 : le montant du crédit en fonction de la durée



Source : établi par nous avec les données de l'agence N°118 CNEP-Banque.

De cette courbe on voit que la relation entre le montant de crédit et la durée est proportionnellement positive ;

En effet ; il y'a une relation négative entre l'âge de l'emprunteur et le montant de crédit, plus l'emprunteur est jeune plus la durée de crédit est longue et plus le montant de crédit est important. Par contre, plus l'emprunteur est âgé, plus la durée de crédit est courte et le montant moins important.

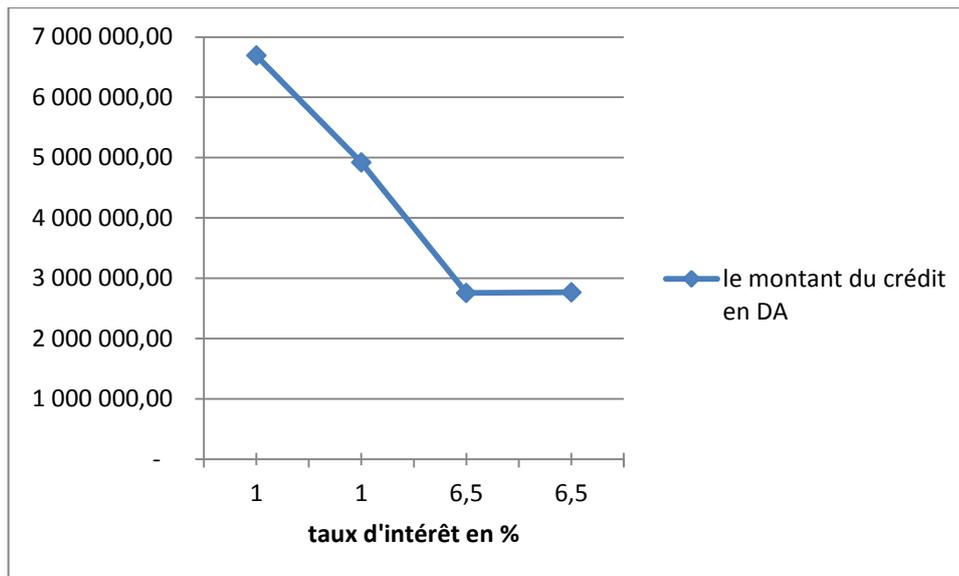
Par ailleurs, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt. Et vis vers ça.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

Tableau N°III.15 : le prêt selon le taux d'intérêt :

Le montant du prêt accordé	2765000	2756000	4 921 000	6693000,00
Le taux d'intérêt	6.5%	6.5%	1%	1%

Figure N°III.3 : le montant du crédit en fonction de taux d'intérêt.



Source : établi par nous avec les données de l'agence N°118 CNEP-Banque.

La politique de l'état en matière de soutien des ménages à travers les crédits à taux bonifié, a un effet très positif non seulement sur la supporte des intérêts mais aussi sur la somme de crédit, en réalité, le débiteur bénéficiant le crédit à un taux bonifié (1%) a un somme de crédit largement supérieur par rapport au celui qui l'obtenait à un taux préférentiel, ce dernier a pour souci de payer les intérêts qui sont très lourds dans sa mensualité, que le capital.

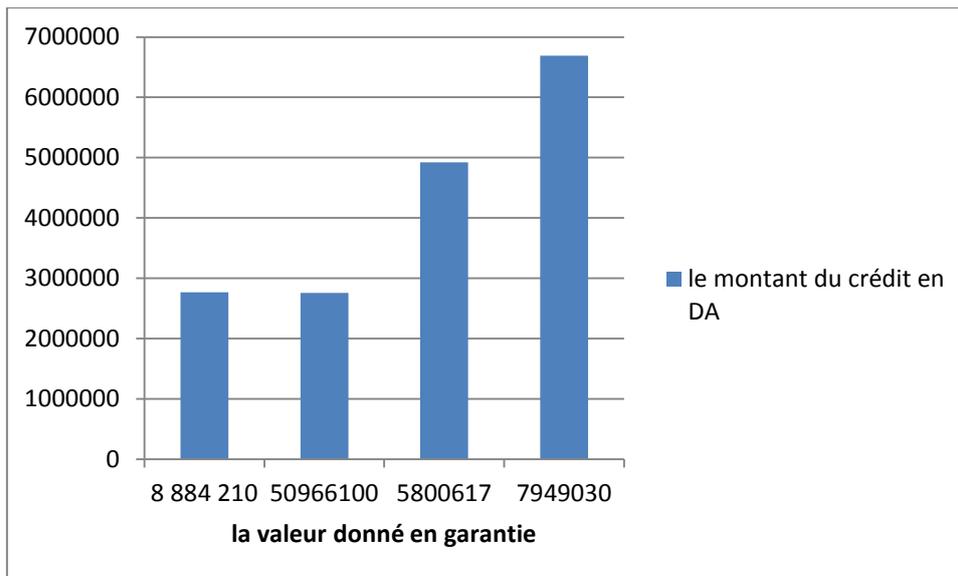
Cette différence dans les sommes revient à la nature de taux, qui nous explique la relation inversement proportionnelle entre le taux d'intérêt et le montant de crédit. Il s'agit plus il est inférieur plus le capital sera intéressant, Et vis versa.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits »; Cas CNEP banque

Tableau N°III.16: le prêt selon la valeur de garantie :

Le montant du prêt accordé	2 765 000	2 756 000	4 921 000	6 693 000
Valeur du bien garantie	8 884 210	5 096 610	5 800 617	7 949 030

Figure N°III.4 : le montant du crédit en fonction de la valeur donnée en garantie



Source : établi par nous avec les données de l'agence N°118 CNEP-Banque.

En réalité ; le montant de crédit théorique, qui est calculé sur la base de capacité de remboursement, ne doit jamais dépasser la valeur donnée en garantie, telle que une quotité de cette dernière valeur, est appliquée,

Donc automatiquement plus la valeur mise en garantie est importante, plus le débiteur a la chance d'avoir un montant élevé, même si sa capacité de remboursement est considérablement moins importante ;

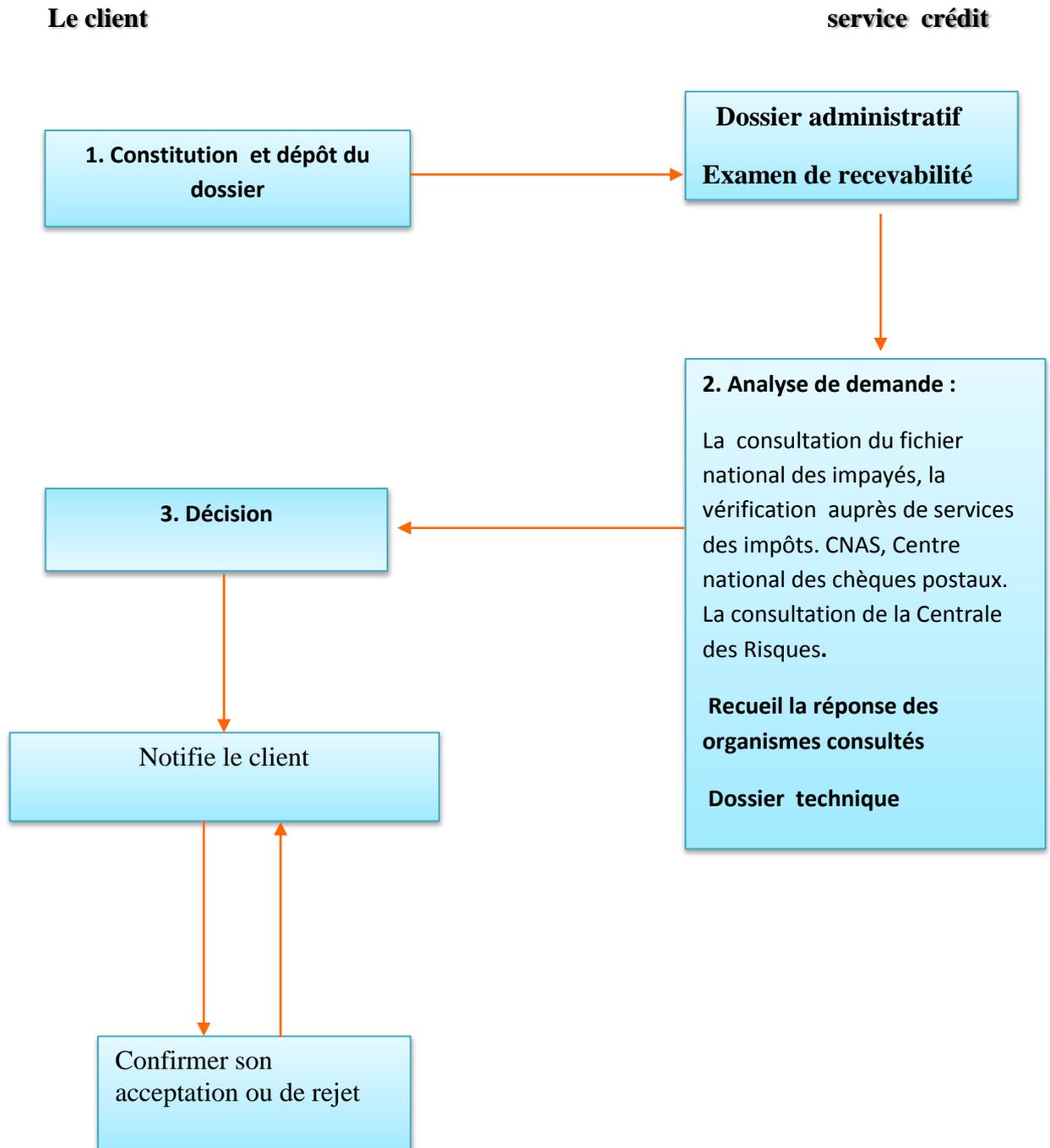
Par ailleurs, la détermination de montant de crédit à partir de la valeur donnée en garantie a pour un objet de mettre en place une garantie réelle, contre le risque de non recouvrement, du fait de l'impossibilité, l'incapacité ou le refus de l'emprunteur de rembourser le crédit,

En courbe, apparait clairement que la relation entre la valeur donnée en garantie et la somme de crédit est positivement proportionnelle.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

2. Circuit du traitement des demandes financées.

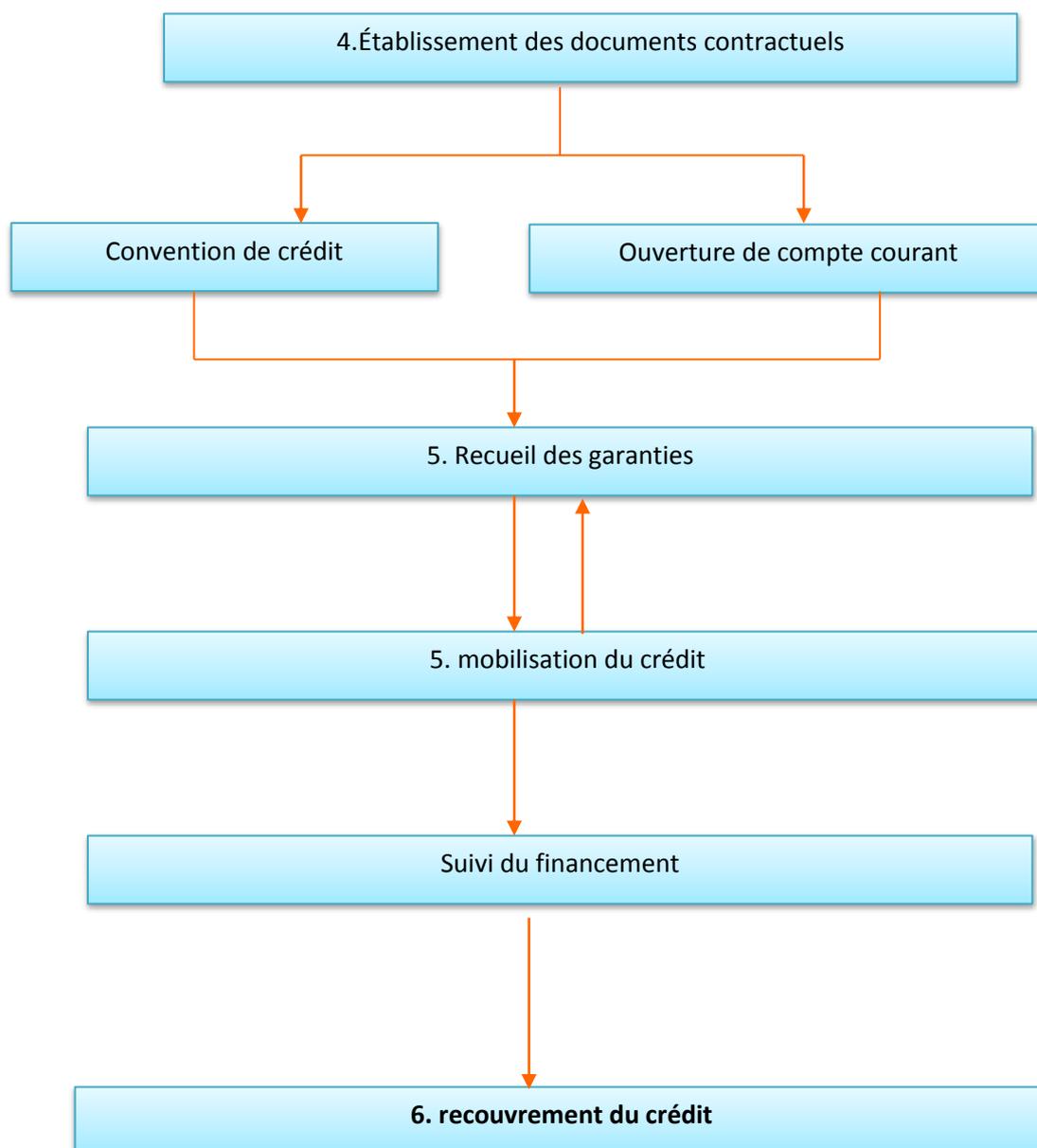
Schéma III. 2 : Étude de dossier ;



Source : élaboré par nous avec les données de l'agence N°118 CNEP-Banque.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Schéma III.3 : Établissement des documents contractuels ;



Source : établie par nous avec les données de l'agence N°118 CNEP-Banque.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Tableau N°III.13 l'établissement des documents contractuels.

Date de présentation fiche comité au CCA	23/02/2015	25/03/2015	05/04/2015	25/03/2015	26/2/2015	30/03/2015
La présentation du dossier au comité de crédit correspondant:	CCR 16/03/2015	Le même CCA	Le même CCA	Le même CCA	CCR 20/03/2015	CCR 1/04/2015
Date de signature de convention	05/04/2015	29/03/2015	08/04/2015	29/03/2015	1/04/2015	29/04/2015
Les frais de dossier	25000	15000	15000	8000	15000	25000
La garantie recueil	Hypothèque légale	Hypothèque légale	Hypothèque légale	Hypothèque conventionnel	Hypothèque légale	Hypothèque conventionnel
Date de mobilisation de crédit	Après recevoir l'hypothèque (2 mois en minimum)	Après recevoir l'hypothèque (2 mois en minimum)	Après recevoir l'hypothèque (2 mois en minimum)	Entre en portefeuille 30/03/2015 Mobilisé le 1/04/2015	Après recevoir l'hypothèque (2 mois en minimum)	Entre en portefeuille 06/05/2015 Mobilisé le 07/05/2015
Le montant de tranche mobilise	Pas encours mobilisé	Pas encours mobilisé	Pas encours mobilisé	480000	Pas encours mobilisé	Une seule tranche 4950000
Commission d'engagement	Pas encours	Pas encours	Pas encours	0 DA	Pas encours	0
Type d'échéance	Constant	Constat	Constat	Constat	Constat	Constant
Date de 1^{er} paiement	/	/	/	30/05/2015	/	30/11/2015

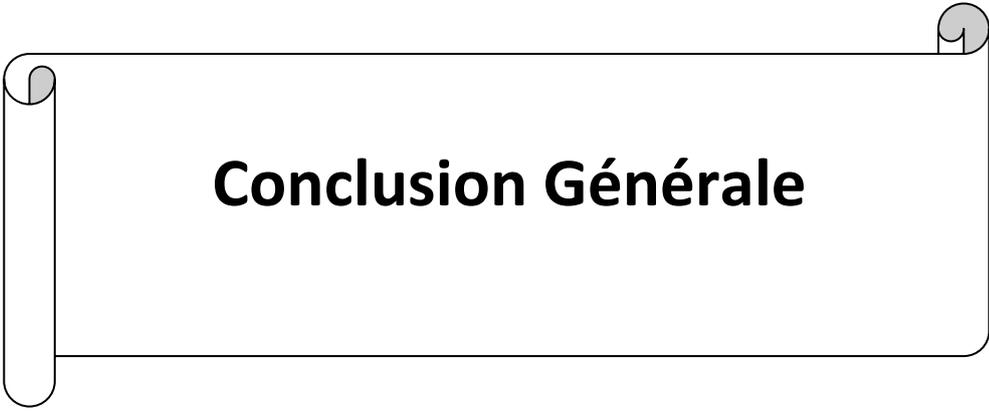
Source : établie par nous avec les données de l'agence N°118 CNEP-Banque.

Chapitre III : Le financement de la demande immobilière « les crédits » ; Cas CNEP banque

Conclusion :

Aujourd'hui, La CNEP-Banque, est banque de l'immobilier par excellence, telle qu'est appelée à s'adapter et de répondre aux exigences imposées par le marché et la concurrence, pour ses différentes modalités de financement à la fois, à l'offre (la promotion immobilière et des entreprises de fabrication de matériaux de construction), et la demande (en offrant aux particuliers une gamme diversifiée des crédits immobiliers). Également La CNEP-Banque est leader dans la bancassurance (en partenariat avec une compagnie d'assurance étrangère).

À travers l'étude élaborée dans ce chapitre pratique, nous avons essayé lors du traiter des demandes de financement immobiliers pour les particuliers, d'observer les types de crédit octroyés. Afin de vérifier la diversification de la gamme des crédits, et spécifiquement les crédits offrants dans le secteur aidé, ainsi l'amplitude de l'application les moyen de protection contre l'incertitude de vie, ce qui nous pousse à faire une analyse des demandes financés,



Conclusion Générale

Conclusion générale :

Au cours de cette étude, nous avons vu dans le premier chapitre les différents concepts liés au crédit immobilier, dans le deuxième chapitre l'évolution du marché de l'immobilier, par lesquels, on a constaté que l'implication des banques, qui peuvent être des créanciers, qui octroient des crédits aux promoteurs, aux particuliers pour l'accès au logement ; des associés (participation dans le montage de l'opération immobilière), ou des investisseurs par la création de filiales, dans des sociétés d'investissement; et des institutions financières comme intervenants majeurs, dans le marché de l'immobilier, financièrement a réduit la pression sur le budget de l'Etat, en matière de financement du secteur de l'immobilier, et facilite au client le financement de son projet immobilier.

En fin, pour voir la pratique de notre sujet de recherche, nous avons traité les demandes de crédit immobilier pour les particuliers, (ce crédit leur permet d'acquérir plus particulièrement un logement qu'il soit individuel ou collectif,...etc.), au sein de l'agence CNEP-banque, établissement bancaire joue un rôle important, et essentiel dans la vie des citoyens Algériens, avec ses différents produits.

En parallèle avec l'analyse que nous avons utilisée, pour répondre à la problématique suivant :

« Quels sont les principaux déterminants d'un montant de crédit immobilier à obtenir en Algérie ? »

Nous avons dégagé les résultats suivants :

- les crédits du secteur aidé sont adaptés à la situation financière de citoyen, dont un de ses prêts est inversement proportionnel au revenu de l'emprunteur, en plus les mensualités de remboursement sont calculées de façon la plus adaptée au revenu, mais ce type n'existe plus sur le plan pratique, ce qui nous infirme la première hypothèse,
- Une garantie réelle, une assurance décès invalidité et assurance contre le chômage ; et dans certains cas une garantie personnelle, et une attestation de fonds de garantie pour les promoteurs, sont inscrits avant la mobilisation de fonds. Ces garanties sont applicables avec toute rigueur, donc nous avons vérifié que l'hypothèque sur le bien l'objet de financement est une garantie principale.
- Nous avons vérifié aussi la troisième hypothèse ; en effet la politique de l'Etat algérien en matière de l'immobilier consiste à l'ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, et en limitant son intervention à la réglementation et au soutien financier des ménages à revenus faibles, à travers la bonification du taux d'intérêt ou direct sous forme de prime, dont le financement actuel du logement s'effectue à travers un dispositif institutionnel complet et cohérent qui s'appuie sur trois (3) canaux principaux :
1^{er} canal la caisse nationale du logement a pour rôle, gérer les aides, et les financements de l'Etat, et en deuxième les institutions financières spécialisées, qui

répondent au souci de stimuler le développement du crédit immobilier, de sécuriser les engagements des banques, des promoteurs, et des particuliers, aussi chargés de la solvabilité de la demande (de rendre solvable la clientèle) donc minimiser les risques, et le refinancement des crédits immobiliers octroyés, par les banques et les établissements financiers, et en dernier rôle la modernisation des technologies bancaires, en troisième canal les banques commerciales.

Afin de pouvoir répondre mieux aux exigences de la clientèle et d'assurer le développement du marché immobilier, nous avons estimé utile d'apporter les suggestions suivantes :

L'état est tenu :

- à proposer des aides aux crédits du secteur aidé, et des conditions plus intéressantes, plus adaptés à la situation financière des ménages. Bien sûr en l'activation des institutions d'aide comme CNL, et ce en : Proposant des crédits inversement proportionnel au revenu de l'emprunteur, Comme le crédit à taux zéro.
- légitime les conditions des ressources, sur les crédits conventionnés avec l'état ;
- Renforcer les aides directes à l'accession à la propriété (AAP) ;
- Développer l'activité de certains intervenants du marché immobilier, tel que la SATIM qui n'est pas opérationnelle, entant que centrale de modernisation des technologies bancaires ;
- Diminue le temps, entre l'établissement de l'hypothèque et la mobilisation, à fin de mise la liquidité au débiteur en temps correspond ;
- La continuité de la politique de crédit à taux bonifié, qui tient en compte le pouvoir d'achat de la clientèle,

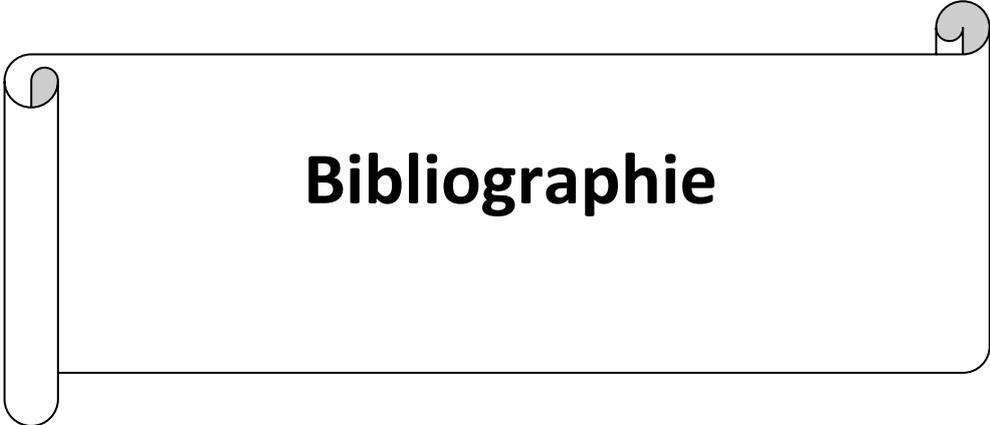
L'agence CNEP- banque est tenu :

- à introduire le leasing immobilier, comme mode de financement, ce type de crédit est très rentable.
- à propose de crédit relais, qui permet de financer l'achat d'un nouveau logement, sans attendre le produit de la vente de celui qui n'est pas encore vendu, pour acheter.
- La continuité de la politique du crédit avec la formule jeune.
- nous incitons la CNEP- banque d'être à l'écoute du marché de afin d'élargir développer et son champ.

Si nos modestes recommandations mettant en application, la contribution des crédits immobilier à l'amélioration du secteur de l'immobilier sera plus rentable, performance, et l'intégration de toutes ces précédentes Suggestions à l'agence CNEP-banque va générer aussi, un rendement positive.

Perspectives :

- ✓ voir la politique adaptée par d'autre pays dans le secteur immobilier ;
- ✓ Etudier le crédit conventionné avec l'état ;
- ✓ Etudier l'assurance de crédit immobilier;
- ✓ Etudier le crédit aux locatives locales ;
- ✓ Etudier le refinancement des établissements prêteurs auprès de la société de Refinancement Hypothécaire.



Bibliographie

Bibliographie :

Les Ouvrages :

1. Béguin Jean-Marc, Bernard Arnaud, (2008) : « L'essentiel des techniques bancaires », éditions Groupe Eyrolles, sans n° édition,
2. Bessis Joël, (1995). « gestion des risques et gestion actif-passif », édition DALLOZ, Paris,
3. Gaudin, Michèle, (1996) :« crédit au particulier », édition séfi, France,
4. Jean François SELAUDOUX, Jean RIOUFOL et François MAYER, (2005) : « le marché immobilier », édition PUF, France.
5. Legrand, Véronique, (2010) : « Le crédit en claire », édition ellipses marketing, Paris.
6. MAHIOU, Samira(2011) : « Le crédit immobilier aux particuliers », sans édition, Alger.
7. Marie Yao Koffi Jean-, (2003): « Les accords de Bale et la gestion du risque crédit » Version préliminaire, paris.
8. MATHIEU MICHEL, (1995) : « l'Exploitation Bancaire et le Risque de Crédit », édition Revue Banque éditeur, Paris,
9. Monnier Philippe, Mahier-Lefrançois Sandrine, (2008) : « Les Techniques bancaires», édition Dunod, Paris,
10. ROLLANDE, Luc BERNET, (2008) : «Principes de technique bancaire», n° 25^e, édition Dunod, Paris,
11. Zollinger Lamarque, (1998) :« Gestion de l'entreprise », édition economica, Paris,

Les Travaux Universitaires :

1. Ali bensaad cheima, (2012) : « Financement Des Crédits Immobiliers Et Processus De Gestion Des Risques De Contrepartie », Ingénieur D'Etat En Statistique Et Economie Appliquée,
2. Azzouz Nabila, (2006) :« Marketing du marché Immobilier des particuliers » « Marketing du marché immobilier des particuliers », diplôme supérieur d'études bancaires ESB,
3. Bougaoua Saïd, (2003) : « La gestion des crédits immobiliers », diplôme supérieur d'études bancaires, ESB,
4. Ziri ghani, messara abderahim, rai lakhedar, (2012) : « le crédit immobilier en Algérie », Ingénieur D'Etat En Statistique Et Economie Appliquée.

Les Textes Juridiques :

1. L'Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée. relative à la monnaie et au crédit
2. Banque D'Algérie, Règlement 95/94 du 20 avril 1995 relative à la fixation des règles Prudentielles de gestion des banques et établissements financiers. 97
3. Loi 06-04, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07, relative aux assurances et ses textes d'application.

4. Algérie Crédit-bail Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996,
5. du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte, Article 07
6. Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, J.O. n° 16 du 18 avril
7. 1990.
8. 6- Loi n°86/07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.
9. L'ordonnance n° 09-01, complétée par l'article 75 de la Loi n° 09-09, 2009 portant Loi de Finance pour 2010 ;
10. Le Décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt..
11. Loi n°11-04, 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

Les Revues et Publications :

1. Douadi Kennouche, (2011) : Revue CNEP News N°32 du 3ème Trimestre.

Les Sites Web :

1. <http://www.cnl.gov.dz/> . vu le 05/04/2015 ;
2. <http://www.fgcmpi.org.dz/>. vu le 05/04/2015 ;
3. <http://www.sgci.dz/>. vu le 27/03/2015 ;
4. <http://www.srh-dz.org/>. vu le 27/03/2015 ;
5. <http://www.cnepbanque.dz/> vu le 28/02/2015 ;
6. <http://www.satim-dz.com/> le 15/03/2015 ;
7. http://www.sante-dz.org/algerieinfos/banques_publices_prives.htm. 29/04/2015 ;
8. www.memoireonline.com , vu le 28/02/2015 ;
9. www.mhu.gov.dz. vu le 15/03/2015.



Annexes

Achat d'un logement neuf promotionnel auprès d'un Promoteur Immobilier

- Copie de l'attestation de réservation d'un logement neuf ou une promesse de vente notariée ;
- Copie de l'attestation d'aide à l'accession d'une propriété délivrée par la Caisse Nationale du Logement (CNL) dans le cadre de l'achat d'un logement neuf promotionnel ;
- Copie de l'attestation de remise des clés.
- Une demande de crédit (modèle banque) ;
- Acte de naissance N°12 ;
- Fiche familiale pour les personnes mariées ;
- Certificat de Résidence moins de 03 mois ;
- Copie de la carte d'identité nationale ou du permis de conduire valide.

Pour les Salariés rajouter

- Attestation de travail ;
- Trois dernières fiches de paie ;
- Relevé des émoluments (pour le revenu variable);
- Déclaration annuelle des salaires (DAS) pour les employés du secteur privé ;
- Copie de la carte d'affiliation à la Sécurité Sociale CNAS;
- Relevé de compte bancaire (6 derniers mois).
- Attestation de pension délivrée par la caisse nationale de retraite (pour les retraités).

Pour les Commerçants et Professions libérales rajouter

- Avertissement fiscal et/ou Bilan fiscal des 3 années précédentes avec visa de la part des services des impôts du lieu d'exercice de l'activité ;
- Copie du registre de commerce ;
- Copie de l'agrément ou décision d'installation;
- Attestation de Mise à jour CASNOS & CNAS ;
- Extrait de Rôles des services des Impôts.

Achat d'un logement neuf promotionnel

Vente Sur Plans

- Copie du contrat notarié de la vente sur plans ;
- Copie de l'attestation de garantie délivrée par FGCMPI au promoteur immobilier.
- Une demande de crédit (modèle banque) ;
- Acte de naissance N° 12 ;
- Fiche familiale pour les personnes mariées ;
- Certificat de Résidence moins de 03 mois ;
- Copie de la carte d'identité nationale ou du permis de conduire valide.

Pour les Salariés rajouter

- Attestation de travail ;
- Trois dernières fiches de paie ;
- Relevé des émoluments (pour le revenu variable);
- Déclaration annuelle des salaires (DAS) pour les employés du secteur privé ;
- Copie de la carte d'affiliation à la Sécurité Sociale CNAS;
- Relevé de compte bancaire (6 derniers mois).
- Attestation de pension délivrée par la caisse nationale de retraite (pour les retraités).

Pour les Commerçants et Professions libérales rajouter

- Avertissement fiscal et/ou Bilan fiscal des 3 années précédentes avec visa de la part des services des impôts du lieu d'exercice de l'activité ;
- Copie du registre de commerce ;
- Copie de l'agrément ou décision d'installation;
- Attestation de Mise à jour CASNOS & CNAS ;
- Extrait de Rôles des services des Impôts.

Achat d'un logement auprès d'un Particulier

- Une promesse de vente notariée ou une fiche de transaction immobilière (modèle banque) signée par les deux parties (vendeur et acquéreur);
- Copie de l'acte de propriété du vendeur ;
- Une demande de crédit (modèle banque) ;
- Acte de naissance N° 12 ;
- Fiche familiale pour les personnes mariées ;
- Certificat de Résidence moins de 03 mois ;
- Copie de la carte d'identité nationale ou du permis de conduire valide.

Pour les Salariés rajouter

- Attestation de travail ;
- Trois dernières fiches de paie ;
- Relevé des émoluments (pour le revenu variable);
- Déclaration annuelle des salaires (DAS) pour les employés du secteur privé ;
- Copie de la carte d'affiliation à la Sécurité Sociale CNAS;
- Relevé de compte bancaire (6 derniers mois).
- Attestation de pension délivrée par la caisse nationale de retraite (pour les retraités).

Pour les Commerçants et Professions libérales rajouter

- Avertissement fiscal et/ou Bilan fiscal des 3 années précédentes avec visa de la part des services des impôts du lieu d'exercice de l'activité ;
- Copie du registre de commerce ;
- Copie de l'agrément ou décision d'installation;
- Attestation de Mise à jour CASNOS & CNAS ;
- Extrait de Rôles des services des Impôts.

Aménagement d'un logement

- Copie de l'acte de propriété du demandeur du crédit ;
- Devis quantitatif et estimatif de l'aménagement du logement objet du crédit établi par un bureau d'Etudes en bâtiment ou par une entreprise de travaux de bâtiment ;
- Certificat négatif d'inscription d'hypothèque récent du bien objet de la vente ;
- Une demande de crédit (modèle banque) ;
- Acte de naissance N° 12 ;
- Fiche familiale pour les personnes mariées ;
- Certificat de Résidence moins de 03 mois ;
- Copie de la carte d'identité nationale ou du permis de conduire valide.

Pour les Salariés rajouter

- Attestation de travail ;
- Trois dernières fiches de paie ;
- Relevé des émoluments (pour le revenu variable);
- Déclaration annuelle des salaires (DAS) pour les employés du secteur privé ;
- Copie de la carte d'affiliation à la Sécurité Sociale CNAS;
- Relevé de compte bancaire (6 derniers mois).
- Attestation de pension délivrée par la caisse nationale de retraite (pour les retraités).

Pour les Commerçants et Professions libérales rajouter

- Avertissement fiscal et/ou Bilan fiscal des 3 années précédentes avec visa de la part des services des impôts du lieu d'exercice de l'activité ;
- Copie du registre de commerce ;
- Copie de l'agrément ou décision d'installation;
- Attestation de Mise à jour CASNOS & CNAS ;
- Extrait de Rôles des services des Impôts.



CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

CO-EMPRUNTEUR
 CAUTION

IDENTIFICATION

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe M F
né (e) le / / à Wilaya
Fils / fille de et de
Situation familiale : Célibataire Marié (e) Veuf (ve)
Adresse du domicile
Tél fixe : Tél mobile: Email :
Pièce d'identité : CNI PC : N° Délivré(e) le : / / Daïra de :
Wilaya :

Titulaire d'un : LEL LEP CPT N° : Code agence : Réseau :
Compte chèque CNEP-Banque N°:

SALARIES

Profession: N° Sécurité Sociale :
Employeur : Secteur public Secteur privé : Date de recrutement : Poste occupé :
Adresse de l'employeur : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

Nom de l'entreprise ou du Commerce : Secteur d'activités :
Adresse : Wilaya :
N° Registre de commerce : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'agrément : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'identification fiscale : N° d'identification statistique :

REVENUS

Revenu mensuel net : DA
Autres revenus : Pension Retraite Revenu mensuel locatif Montant mensuel : DA

CRÉDIT SOLLICITÉ

A remplir si Co-emprunteur

Type de crédit:
Montant du crédit sollicité DA
Valeur du bien/ Montant du devis des travaux : DA
Adresse du bien objet du crédit

A remplir si Caution

Type de crédit:
Personne cautionnée
Montant du crédit sollicité: DA

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

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

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Fait à le / / 20.....

Signature

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe M F
né (e) le / / à Wilaya
Fils / fille de et de
Situation familiale : Célibataire Marié (e) Veuf (ve)
Adresse du domicile
Tél fixe : Tél mobile : Email :
Pièce d'identité : CNI PC : N° Délivré(e) le : / / Wilaya :

Titulaire d'un : LEL LEP CPT N° : Code agence : Réseau :
Compte chèque CNEP-Banque N°:

SALARIES

Profession: N° Sécurité Sociale :
Employeur : Secteur public Secteur privé : Date de recrutement : Poste occupé :
Adresse de l'employeur :
Commune : Daïra : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

Nom de l'entreprise ou du Commerce : Secteur d'activités :
Adresse : Wilaya :
N° Registre de commerce : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'agrément : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'identification fiscale : N° d'identification statistique :

REVENUS

Revenu mensuel net du postulant : DA Revenu mensuel net du conjoint : DA
Revenu mensuel net des enfants DA Nombre d'enfants à charge
Autres revenus : Pension Retraite Revenu mensuel locatif Montant : DA

CRÉDIT SOLLICITÉ

Type de crédit: Nom de la Promotion immobilière :
Adresse du bien, objet du crédit:
Montant du crédit sollicité (en chiffres) : DA - Durée du crédit sollicité : ans
Valeur du bien/Montant devis (construction/aménagement/extension) : DA

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

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

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Fait à le / / 20.....

Signature

Demande de crédit Immobilier

Emprunteur			
Nom et prénom :	Nom de jeune fille	Nom Date de naissance (jj/mm/aaaa) ::	Situation familiale :
Adresse :	Téléphone du bureau :	Nombre de personne à charge :	
	Fax du bureau :		
Revenus			
Employeur actuel :	Date de recrutement :	Téléphone du bureau :	
Adresse de l'employeur :		Fax du bureau :	
Secteur d'activité :	Type de contrat :	Poste occupé :	
Revenus mensuels nets :	Type de revenu : (fixe - variable)		
Autres revenus :			
La Caution			
Nom et prénom :		Date de naissance (jj/mm/aaaa) :	
Adresse :	Téléphone du bureau :	Nombre de personne à charge :	
	Fax du bureau :		
Revenus			
Employeur actuel :	Date de recrutement :	Téléphone :	
Secteur d'activité :	Type de contrat :	Poste occupé :	
Revenus mensuels nets :	Type de revenu : (fixe - variable)		
Autres revenus :			
Actifs de l'emprunteur			
Comptes d'épargne :	Date d'ouverture (jj/mm/aaaa) :	Valeur :	
Autres actifs :			
<i>Sous-total des actifs de l'emprunteur</i>			
Actifs de la Caution			
Comptes d'épargne :	Date d'ouverture (jj/mm/aaaa) :	Valeur :	
Autres actifs :			
<i>Sous-total des actifs de la caution</i>			
Total des actifs			
Passifs de l'emprunteur			
Créances :	Échéance de la créance (jj/mm/aaaa) :	Mensualité :	Solde :
<i>Sous-total des passifs de l'emprunteur</i>			

Demande de crédit immobilier (suite)

Passifs de la caution			
Créances :	Échéance de la créance (jj/mm/aaaa) :	Mensualité :	Solde :
<i>Sous-total des passifs de la caution</i>			
Total des passifs			
Valeur nette (actifs - passifs)			
Incidents de paiement :			
Objet de financement :			
Type de crédit :			
Adresse de la propriété à financer :			
Nature de la propriété : (individuel - collectif)	Type de logement :	superficie :	
Condition de la propriété :	Prix d'acquisition	Valeur du logement :	
Montant des travaux d'aménagement:	Valeur actuel du logement :		
Financement			
Montant de l'apport personnel :	Source :		
Montant du prêt sollicité :	Durée du prêt sollicité :		
Garanties proposée :	Mensualité du prêt sollicité :		
Consentements			
<p>Je consens à ce que la banque recueille, auprès de toute personne détenant des renseignements sur moi, les renseignements nécessaires sur ma solvabilité ou ma situation financière concernant le prêt faisant l'objet de la présente demande, et ce tant que j'aurai ma relation d'affaires avec la banque. Ce consentement s'applique également à la mise à jour des renseignements aux fins de permettre à la banque de ré analyser les engagements que j'ai envers elle, notamment dans le cadre de tout renouvellement, amendement, prolongation d'un engagement à la banque en découlant et tout changement dans nos relations d'affaires.</p> <p>Je consens à ce que la banque divulgue à tout prêteur, agent de renseignements, co-emprunteur et caution éventuelle les renseignements nécessaires concernant la présente demande et tout engagement en vertu duquel je pourrais être lié(e) envers la banque.</p>			
_____ Signature de l'emprunteur		_____ Signature de la caution	
Signé à : _____		Date : _____	

TABLE DES MATIERS

Remerciement ;	
Dédicaces ;	
Sommaire ;	
Liste des tableaux	I
Liste des figures et schémas	II
Liste des annexes	III
Liste des abréviations.....	IV
Résume en français.....	V
Résume en arabe.....	VI
Introduction générale	a-b
Chapitre I: les crédits immobiliers	1
Section01 : qu'est-ce que un crédit immobilier	2
1. Définitions, et caractéristiques	2
1.1 Définition.....	2
1.2 Champ d'application	2
1.3 La personnalité du contracte	2
1.4 Les caractéristiques techniques du crédit immobilier.....	3
2. Les différents modes d'acquisition	5
a. Vente en état futur d'achèvement	5
b. La construction	6
c. La location d'immeuble	6
3. La protection des emprunteurs.....	7
3.1 Une offre préalable.....	7
3.2 L'acceptation de l'offre	7
3.3 le cout du crédit.....	8
Section02 : Typologie des crédits immobiliers	9
1. Les crédits du secteur aidé	9
1.1 Le prêt à taux zéro (PTZ).....	9
1.2 Le prêt accession sociale.....	9
2. Les crédits du secteur règlementé:.....	10
2.1 Les prêts conventionnés	10
2.2 Le prêt épargne logement	11
3. Les crédits du secteur libres.....	13
3.1 Les Prêts classiques	13
3.2 Le prêt relais	14
3.3 Le prêt in fine.....	15

3.4 Prêt hypothécaire rechargeable	16
3.5 Prêt viager hypothécaire	16
Section03 : la gestion des risques du crédit hypothécaire.....	17
1. Les risques du crédit immobilier.....	17
1.1 Le risque de non remboursement.....	17
1.2 Le risque de liquidité	17
1.3 Le risque de taux.....	18
1.4 Le risque de change	18
1.5 Risque du marché immobilier.....	18
2. Les moyens de protection contre les risques.....	19
2.1 Gestion du risque des impayés ;.....	19
2.2 L'application des règles prudentielles banque d'Algérie.....	20
2.3 Le recueil des garanties	21
2.3.1 Les garanties personnelles et réelles	21
2.3.2 L'assurance décès-invalidité	24
2.3.3 L'assurance perte d'emploi	25
Conclusion	27
Chapitre II : L'évolution du marché de l'immobilier en Algérie.....	28
Section01 : L'environnement du marché de l'immobilier.....	29
1. Le marché de l'immobilier.....	29
1.1 Définition du marché de l'immobilier.....	29
1.2 Typologie des marchés immobiliers.....	29
2. Le bien immobilier.....	30
1.3 Définition du bien immobilier	30
1.4 Les Caractéristiques du bien immobilier.....	30
1.5 Typologie des biens immobiliers:.....	31
3. Les intervenantes sur marché de l'immobilier	32
3.2 La production	32
3.3 Le financement	33
3.4 La commercialisation.....	34
Section02 : Les réformes engagées par l'état algérien dans le marché de l'immobilier.....	36
1. Période avant 1986 :.....	36
2. Période après 1986	37
2.1 La loi 86-07- du 04 mars 1986	37
2.2 Le décret législatif 93-03.....	39
3. Le crédit à la promotion immobilier.....	40
Section3 : Le dispositif actuel de financement du logement en Algérie.	42
1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »	42
1.1 Présentation.....	41
1.2 Ses Missions.....	41

1.2.1 Le logement social.....	41
1.2.2 La gestion des programmes d'aides accession à la propriété ...	41
1.2.2.1 En Milieu Urbain.....	42
1.2.1.2 En Milieu Rural	44
1.2.3 Le crédit immobilier à taux bonifié	44
2. Les institutions financières spécialisées	46
2.1 Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière .	46
2.2 La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »	47
2.3 Société de Refinancement Hypothécaire.....	48
2.4 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique.	50
3. Les banques commerciales	51
3.1 Les banques Publiques	51
3.2 Les banques Privées.....	51
Conclusion	53
Chapitre III : Le financement de la demande immobilier ;« crédits » CAS CNEP banque.	54
Section01 : présentation de la -CNEP- banque	55
1. présentation général de la -CNEP- banque	55
1.1 Historique.....	55
1.2 Les ressources et les emplois	56
1.2 Les missions de CNEP-banque	56
2. L'organisation de l'agence N° 118 CNEP- banque	58
2.1 Création et missions.....	58
2.2 L'organigramme de l'agence CNEP-banque.....	59
3. Les crédits aux particuliers	62
3.1 Définition de crédit immobilier aux particuliers	62
3.2 Les conditions d'éligibilité à un crédit immobilier.....	62
3.3 Objet du crédit	62
Section02 : Traitement des demandes du crédit immobilier aux particuliers	64
1. La prise du contact avec la clientèle	65
1.1 La simulation	65
2. Étude de dossier.....	73
2.1 Constitution et dépôt du dossier	73
2.2 Analyse de la demande	74
2.3 Etablissement de la décision	75
3. Établissement des documents contractuels.....	76

3.1 Etablissement de convention de crédit	76
3.2 La mobilisation du crédit	77
3.3 Les modalités de remboursement	82
Section03 : Analyse les demandes financées.....	83
1. La simulation.....	83
2. Circuit du traitement des demandes financées.....	91
Conclusion ;.....	94
Conclusion générale	95
Bibliographie ;	
Annexes.	