

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERRI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION

Filière : Science financière et comptabilité

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master

Spécialité : *finance et banques*

Thème

Analyse de l'octroi de crédit immobilier et l'évaluation de son risque

Cas de la BNA (agence 583 Nouvelle ville Tizi Ouzou)

Présenté par :

- SERRAFI Amina

- TORCHI Bachir

Dirigé par :

REMIDI Djoummana

Membres de jury :

Présidente : AOUDIA Fairouz MCB à UMMTO

Examineur : DRALI Nabil MAA à UMMTO

Rapporteur : REMIDI Djoummana MAA à UMMTO

Promotion 2022/2023

REMERCIEMENT

Nous remercions dieu le tout puissant de nous avoir donné santé, courage et patience pour l'élaboration de ce mémoire ainsi que la réussite de cette année Universitaire.

Nous tenons à remercier sincèrement notre encadreur Mme Remidi Djoummana, pour tous ses conseils précieux, ses orientations et ses encouragements.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble du personnel de la banque nationale d'Algérie de Tizi-Ouzou Pour leur accueil et leurs collaborations.

Nous remercions également l'ensemble des enseignants du département des sciences financières, et surtout tous ceux qui nous ont enseignés et suivies durant notre cursus universitaire.

Ainsi nous remercions Les membres de jury, pour l'honneur qu'ils nous ont fait en acceptant de juger notre travail.

En fin, nos remerciements vont à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin dans l'élaboration de ce travail.

Dédicaces

Du profond de mon cœur, je dédie ce travail à tous qui me sont chers.

A la mémoire de ma chère maman, décédée très tôt, qui m'a donnée des principes et des valeurs pendant les treize ans que j'ai vécu avec elle qui resteront gravés en moi jusqu'à la fin de mes jours. Ma mère est une brave femme qui m'a toujours motivée d'avancer dans ma vie et mes études. Merci à la plus merveilleuse des mamans pour tous les efforts, l'amour, l'affection et l'éducation qu'elle m'a transmis.

A La mémoire de ma grand-mère et ma tante Dalila.

A mon père, aucune dédicace ne saurait exprimer mon respect, je vous remercie pour tout le soutien et l'amour.

A mon frère Riadh, source de motivation, joie et de bonheur. Que Dieu te protège et réalise tes rêves les plus précieux.

A mon grand-père Mouloud, pour tout l'encouragement et l'amour que vous me portez depuis mon enfance. Puisse Dieu, le très haut, vous accorder santé et longue vie.

A mes chères tantes en particulier Ouiza, Samira et Nadia pour leur serviabilité et pour la tendre affection qu'elles m'ont toujours témoignée.

A mes oncles Saïd et Arezki, qui n'ont cessé d'être pour moi des exemples de persévérance, de courage et de générosité.

A mes cousins et cousines en particulier Nadir, Ilyas, Yanis, Léa, Dibia et Imene.

AMINA

Dédicaces

Tout d'abord, louange à "ALLAH" qui m'a guidé sur le chemin droit tout au long de ma vie et m'a inspiré les bons pas et les justes réflexes. Sans sa miséricorde, ce travail n'aurait jamais abouti.

A mes parents qui ont fait tant de sacrifices pour moi pour que je réussisse dans mes études et ma vie, je ne les remercierai jamais assez.

À ma femme, qui m'a soutenu dans tous les moments difficiles et qui a apporté de la joie dans ma vie. Que Dieu la protège.

À ma deuxième famille qui m'a soutenu dans ma vie, en particulier mon cher père Abderrahmane. Je n'oublierai jamais votre soutien et vos soins pour moi tout au long de ma vie. J'espère que Dieu vous accordera une longue vie, si Dieu le veut.

*À mon frère décédé, je demande à Dieu de lui accorder
JannatulFirdaus,*

À mon cher frère Assil et à ma chère sœur Rakaia.

À tous mes amis sans exception, trop nombreux pour être cité, pour m'avoir soutenu dans les moments difficiles et avec lesquels je partage des souvenirs inoubliables.

À tous ceux qui me connaissent et m'aiment.

BACHIR

Liste des tableaux et figures :

Tableau 1 : quotité de financement.	72
Tableau 2 : simulation d'un crédit immobilier.	86
Tableau 3 : résultat de la simulation.	87
Tableau 4 : identification de l'emprunteur principal, crédit immobiliers financés par BNA-banque.	87
Tableau 5 : identification d'un bien objet de financement.	90
Tableau 6 : taux de prime	91
Figure 1 : organigramme agence deuxième catégorie BNA 580	82

Liste des abréviations :

AP : agence principale.

BADR : Banque de l'agriculture et du développement rural.

BNA : Banque national d'Algérie.

BET : Bureau d'Etude et technique.

CATNAT : Catastrophes naturelles.

CCP : Comptes courants postaux.

CC : Convention du crédit.

CMC : Conseil de la monnaie et du crédit.

CNAS : Caisse nationale d'épargne et de prévoyance.

CNL : Caisse nationale du logement.

CSL : Caution solidaire.

DRE : Direction de la réglementation et des études.

DER : Direction de l'exploitation des ressources.

OPGI : Office de promotion et de gestion immobilière.

PME : Petite moyens entreprise.

RMN : Revenu mensuel net.

SARL : Société à responsabilité limité.

SGCI : Société de garanti du crédit immobilier.

SIG : système inter bancaire de gestion.

SMIG: Salaire minimum interprofessionnel garanti

SMNG: Salaire minimum national garanti

SRH: Société de refinancement hypothécaire

VSP: Vente sur plan

CDI: Contrat a durée indéterminée

CR : Capacité de remboursement

DA : Dinar Algérien

DGA : Directeur général adjoint

HT : Hors taxe

SAA : Société Algérienne des assurances

SPA : Société par action.

TTC : Toutes taxes comprises.

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

CNAC : Caisse National d'Assurance Chômage

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro crédit

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes

Sommaire

Introduction Générale	1
CHAPITRE 1 : Aperçu sur la banque et les crédits	
Introduction	6
Section 1 : La banque et ses catégories de crédits accordés	7
Section 2 : Les risques liée aux crédits.....	32
Section 3 : Les garanties liée aux crédits bancaires	44
Conclusion	53
CHAPITRE 2 : Le financement de bien immobilier en Algérie	
Introduction	55
Section 1 : Notions de base sur le marché immobilier et bien immobilier.....	56
Section 2 : Le financement de l’immobilier aux particuliers.....	62
Section 3 : Le financement de l’immobilier aux promoteurs.....	71
Conclusion	77
CHAPITRE 3 : Etude et analyse d’un dossier de crédit immobilier de la BNA de TIZI OUZOU	
Introduction	79
Section 1 : Présentation de l’organisme d’accueil	80
Section 2 : Modalités et procédures d’octroi de crédit immobilier	84
Section 3 : Le montage d’un crédit immobilier.....	87
Conclusion	95
Conclusion Générale	97
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

INTRODUCTION GENERALE

Le logement est un facteur d'intégration, de reconnaissance sociale et le besoin le plus sensible et le plus porteur. Il joue un rôle non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

En Algérie, le secteur de l'immobilier connaît une dynamique significative depuis plusieurs années. Le financement de biens immobiliers constitue une activité bancaire majeure, contribuant ainsi à la performance globale du secteur bancaire.

L'octroi de crédit immobilier et l'évaluation de son risque sont des enjeux majeurs dans le secteur bancaire. Dans un contexte économique mondial où l'immobilier occupe une place prépondérante, il est essentiel d'analyser les mécanismes qui régissent cette activité, tant sur le plan global que dans le contexte spécifique de l'Algérie.

De nos jours, avec la croissance démographique et l'accroissement des revenus, l'Etat s'est trouvé dans une situation d'incapacité de satisfaire les besoins de la population en matière de logement. En effet, le marché immobilier repose sur l'existence d'une offre attractive et d'une demande solvable, et les banques jouent un rôle central en mobilisant les ressources de financement nécessaires au développement de ce secteur. Dans ce contexte, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) occupe une place prépondérante en tant qu'acteur clé dans l'octroi de crédits immobiliers.

Ainsi, l'analyse de l'octroi de crédit immobilier et de l'évaluation de son risque revêt une importance capitale pour comprendre les pratiques bancaires et les impacts économiques associés. En se concentrant sur la Banque Nationale d'Algérie, qui est un acteur clé dans ce domaine, cette étude vise à examiner les processus d'analyse et d'évaluation mis en place par cette institution financière.

Face à l'importance du crédit immobilier dans l'économie et aux enjeux qui lui sont associés, il devient primordial de se pencher sur l'analyse de l'octroi de crédit immobilier et l'évaluation de son risque. La problématique centrale de cette étude est la suivante :

Quelles sont les procédures menées par la BNA (agence 583 Nouvelle ville Tizi Ouzou) pour le financement de l'immobilier ?

Il s'agit donc d'analyser les critères utilisés, les méthodes employées et les mesures de prévention et de gestion du risque mises en place par la BNA.

Pour répondre à la problématique de recherche principale, deux sous-questions seront abordées :

1. Quelles sont les spécificités du crédit immobilier et les méthodes employées pour son financement en Algérie ?
2. Quelles sont les méthodes et les outils employés par la BNA pour accorder un crédit immobilier ?

À partir de notre problématique, nous pouvons dire que l'intérêt de ce sujet est de connaître les différentes modalités de financement de l'immobilier au niveau de la BNA selon des conditions spécifiques, également savoir les méthodes et les outils utilisés au niveau de cette banque pour analyser et évaluer le risque dans l'octroi de crédits immobiliers.

Pour répondre à ces questions de recherche, une méthodologie de recherche rigoureuse sera suivie. Cette méthodologie comprendra une recherche bibliographique approfondie, une collecte de données primaires et une analyse qualitative.

La recherche bibliographique permet d'explorer les travaux existants sur l'analyse de l'octroi de crédit immobilier et l'évaluation du risque dans le domaine bancaire. Cela permettra d'établir une base théorique solide pour notre étude.

La collecte de données primaires se fera au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Des entretiens avec des professionnels du secteur bancaire seront menés pour recueillir des informations précieuses sur les critères d'analyse et d'évaluation du risque, ainsi que sur les méthodes et les mesures de gestion du risque mises en place par la BNA.

L'analyse qualitative des données collectées permettra de tirer des conclusions pertinentes et de répondre aux questions de recherche posées.

L'objectif de cette recherche est de fournir une analyse approfondie de l'octroi de crédit immobilier et de l'évaluation de son risque, en se concentrant sur les pratiques de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). En identifiant les critères utilisés, les méthodes employées et les mesures de prévention et de gestion du risque mises en place par la BNA, cette étude vise à contribuer à une meilleure compréhension des pratiques bancaires dans ce domaine et à fournir des recommandations pertinentes pour améliorer les processus d'analyse et d'évaluation du risque dans l'octroi de crédits immobiliers.

Ce mémoire est structuré en trois chapitres pour aborder de manière approfondie les différentes dimensions de l'analyse de l'octroi de crédit immobilier et de l'évaluation de son risque.

Dans le premier chapitre, dont nous allons présenter un aperçu sur la banque et les crédits. Dans la première section nous présentons la banque et ses catégories de crédits. La deuxième et la troisième, portent respectivement sur les différents risques liés aux crédits et les garanties liées à ces derniers.

Le deuxième chapitre traite le financement de bien immobilier en Algérie. Dans la première section, nous présentons les notions de base sur le marché immobilier et bien immobilier puis dans les deux dernières sections du chapitre nous présentons le financement de l'immobilier aux particuliers et aux promoteurs.

Le dernier chapitre de ce travail est à l'étude et à l'analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de TIZI OUZOU. Il est composé également de trois sections . La première est réservée à la présentation de l'organisme d'accueil (BNA), la deuxième porte sur les modalités et procédures d'octroi de crédit immobilier et la troisième porte sur un exemple de montage d'un crédit immobilier.

En abordant ces différentes parties, ce mémoire permet d'approfondir notre compréhension de l'analyse de l'octroi de crédit immobilier et de l'évaluation de son risque, et de fournir des perspectives utiles pour améliorer les pratiques bancaires dans ce domaine spécifique.

Introduction Générale

Pour clôturer ce travail, il est important de présenter quelques documents de la banque pour amplifier la compréhension de ce qui a été traité.

Chapitre 01 :

Aperçu sur la banque et les crédits

Introduction :

La banque est un moteur indispensable de financement car comme tout établissement de crédit, elle est au cœur de l'économie. Le rôle d'intermédiation de la banque facilite la collecte des fonds, les échanges commerciaux et le financement des besoins d'investissement.

Cependant, la banque est exposée à une multitude de risques pouvant entraîner un ou plusieurs clients se trouvent en situation de défaillance et faillite, parmi ces risques on trouve le risque de crédit, qui est celui de défaut de remboursement, qui peut mettre en danger l'ensemble du système bancaire.

Pour se protéger contre les différents risques liés aux crédits, la banque propose une gamme de garanties ;

Tout au long de ce chapitre nous présenterons dans les sections suivantes la banque, ses différents crédits, risques et garanties liées à cette dernière.

Section 1 : la banque et ses catégories de crédits accordés

Le financement des entreprises et des particuliers, constitue une part principale de l'activité des établissements financiers, les banques ont fait évoluer leurs produits, leurs services et leurs organisations.

1. Aperçu sur la banque

1.1. Les différentes définitions de la banque :

Il existe plusieurs définitions de la banque :

1.1.1. Définition juridique :

Juridiquement, « une banque est une institution habilitée à effectuer des opérations financières et commerciales c'est-à-dire : gestion de moyens de paiement ; octroi de crédit ; réception de dépôts du public ». ¹

1.1.2. Définition économique :

« Les banques sont des intermédiaires financiers doté du pouvoir de création monétaire C'est à-dire de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable » ²

En économie, elle joue un double rôle ³ :

Le rôle d'intermédiaire sur les marchés financiers, entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprise, Etat et collectivité locales) et les investisseurs (épargnants, fonds commun de placement, caisse de retraite, compagnie d'assurance)

Elle crée de la monnaie par les crédits qu'elle octroie, et en achetant ceux que s'accordent entre eux les agents non financiers (traites, effet de commerce...).

La banque est un « intermédiaire financier qui redistribue sous forme de crédit les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit » ⁴

Donc, les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir, des fonds du public sous forme de dépôt qu'elles emploient sur leur

¹Beitone Alain, ChrintineDollo, Jean-pierreGuidoni, Alain le gardez « Dictionnaire des sciences économique » Paris 1991.

² Idem

³ Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011, P. 117-118.

⁴ HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprises et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.

propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières. La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux.

1.2. Les opérations de banque

Il existe trois catégories d'opérations de banque selon l'article 110 de la loi n°90-10 du 14/4/1990 relative à la monnaie et au crédit.

1.2.1. La collecte des ressources

Pour le bon fonctionnement d'une banque, la collecte des ressources est indispensable, elle s'effectue grâce aux :

- Dépôts des détenteurs de capitaux (Préteur ultime) que la banque utilise pour son propre compte en opérations de prêts aux emprunteurs ultimes.
- Dépôt dans les comptes d'épargne avec rémunération.
- Souscription de bon de caisse avec rémunération.

1.2.2. Distribution du crédit

Les banques apportent aux agents économiques les crédits nécessaires à leurs activités de consommation ou de production. Nous distinguons plusieurs types de crédit tels que les crédits aux entreprises : crédits de fonctionnement, crédits d'investissement, Les crédits aux particuliers, crédits de trésorerie et les crédits de l'habitat ou crédits immobiliers. En effet, la banque met en relation les offreurs (Déposants) et les demandeurs de capitaux selon deux processus :

Intermédiation bancaire : selon Gurley et Shaw (1955,1960), les banques servent d'intermédiaire entre les agents ayant un surplus de capitaux et les agents ayant un besoin de capitaux (ménages, firmes).en effet, les banques ont la capacité de transformer le capital en quantité, en échéance et en risque. Les banques ont la capacité de regrouper plusieurs petites quantités, en échéance et en risque. En effet, elles permettent aux épargnants de mettre en commun leur épargne pour accorder des crédits importants aux agents à déficit de capitaux. Elle se traduit par le passage d'un système financier orienté sur les banques vers un système financier orienté sur les marchés.

Désintermédiation bancaire : à l'inverse, la désintermédiation bancaire vise à encourager l'accès au marché financier aux ménages et aux entreprises. Elle se traduit par le passage d'un système financier traditionnellement orienté sur les banques vers un système financier orienté sur les marchés.

1.2.3. La mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements

Au sens de l'article 110 de la loi n°90-10 du 14/4/90, la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci constituent des opérations de banque.

Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds déposés auprès d'une banque et ce quel que soit le support ou procédé technique utilisés⁵. Les moyens de paiement sont :

- Les billets de banque
- Le chèque bancaire
- Le chèque de voyage
- Les cartes de crédit
- Les virements
- Les effets de commerce ;

1.3. Typologie des banques :

On trouve plusieurs types de banque selon son activité

1.3.1. Banque centrale :

« La banque centrale es une institution qui gère la monnaie d'un pays, Elle émet des billets de banque (d'où leurs noms d'institution), met en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de change d'un pays et surveille le système financier »⁶

1.3.2. Banque primaire :

Dans ce type de banque, on trouve trois catégories de banques qui sont :

1.3.2.1. Banque de dépôt :

La banque de dépôt est définie comme étant une institution financière dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fonds à vue ou à terme. Elles sont spécialisées dans le financement d'opérations à court terme. Elle traite principalement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, elle reçoit des dépôts et accorde des prêts⁷.

⁵Mansouri Mansour « système et pratique bancaires en Algérie » 2006, Edition HOUMA, P247.

⁶AllouacheLounis et ALIOUAT Ghilas, mémoire « La gestion de risque crédit au sein de la banque BNA « .promotion 2018 /2019

⁷ AMOUR O et KAB .Y ; « Financement des investissements », mémoire de Université de Bejaia ,2014

1.3.2.2. Banque d'affaire :

C'est une banque qui est spécialisée principalement dans le financement des opérations à long terme et des opérations de prestation des services avec des grandes entreprises commerciales et industrielles. Elle reçoit des dépôts de la part des grandes entreprises. Elle travaille principalement sur les marchés, elle s'occupe aussi d'assurance et d'autres activités financières comme l'achat et la vente des titres. Elle octroie des crédits dont la durée est égale à deux ans, elle doit affecter les ressources stables ; fonds propres ou produit d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elle n'a d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent pas consentir des crédits qu'aux entreprises dans lesquelles elles ont une participation⁸.

1.3.3. Banque d'investissement :

La banque d'investissement est l'une des organisations particulières de la banque. Elle fait recours particulièrement aux grandes entreprises. Une banque d'investissement a pour clientèle les entreprises matures. Elle offre ses services aux grandes entreprises pour les accompagner dans leurs différentes opérations financières. Il peut s'agir d'une banque spécialisée dans l'investissement ou une division spécialisée au sein d'une banque « classique ».

2. Définition d'un crédit :

Le crédit représente le temps et l'argent que la banque prête à une personne morale ou physique en vue de réaliser un profit satisfaisant :

- La banque donne du temps en attendant de l'argent dans le cas d'un (crédit par signature) ;
- La banque donne de l'argent en attendant un temps pour être remboursé dans le cas d'un (crédit par caisse).

2.1. Définition juridique :

Sur le plan juridique, le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance n° 03/11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit comme étant :

« 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'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations

⁸Khaldi Radia et Moussaoui Sabrina « le financement bancaire au service du crédit à la consommation » mémoire de master , option management bancaire , université de Mouloud Mammeri de TIZI-Ouzou 2017/2018

de crédits les opérations de la location assorties d'opérations d'achat notamment le crédit-bail. »⁹

2.2. Définition économique :

Sur le plan économique, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien un bien équivalent qui sera restituer dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service¹⁰.

Dès leur entrée dans le paysage économique, les entreprises ainsi que les particuliers, expriment des besoins progressifs et continuels de capitaux et cela pour financer leurs activités économiques. Ils font appel à des institutions financières telles que les caisses d'épargne, les établissements financiers et les banques qui restent privilégiés. En effet, les banques proposent à leurs partenaires économiques une panoplie de crédits afin de satisfaire leurs besoins

3. Typologies de crédits :

Il existe plusieurs types de crédits selon le besoin du demandeur, pour cela nous allons présenter les différents crédits accordés par la banque dans les parties suivantes :

3.1. Les crédits d'exploitation

Les crédits d'exploitation ou de fonctionnement sont des concours à court terme ne dépassant pas les deux années ; ils se subdivisent en crédits directs et crédits indirects ou par signature.

3.1.1. Les Crédits d'exploitations directs

Ces crédits donnent lieu à des décaissements effectifs et immédiats ; ils permettent de faire face aux décalages entre les décaissements et les encaissements de fonds. Ils se subdivisent en crédits par caisse globaux et crédits par caisse spécifiques :

3.1.1.1. Crédits par caisse globaux :

Ces crédits sont destinés à financer globalement l'actif cyclique du bilan sans être affectés à un objet précis. Ils sont généralement appelés crédits en blanc car, d'un côté, ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'un autre coté parce qu'ils ne sont assortis

⁹L'article 68 de l'ordonnance n°03/11 de 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit

¹⁰PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P.50

d'aucune autre garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire. C'est donc des concours à risque très élevé. Parmi les crédits d'exploitation globaux, on distingue entre : la facilité de caisse, le découvert, le crédit de campagne et le crédit relais ou de soudure.

- la facilité de caisse :

La facilité de caisse est une forme de concours bancaire destinée à pallier mensuellement les insuffisances passagères de trésorerie suite aux décalages de courte durée entre les dépenses et les recettes.

C'est une opération à très court terme (quelques jours seulement), généralement accordée pour assurer les échéances de fins de mois, la paie du personnel ou le règlement de la TVA. Elle peut se répéter fréquemment à condition que son apurement se fasse rapidement et régulièrement. Autrement dit, le compte de l'entreprise doit évoluer alternativement tantôt en position débitrice, tantôt en position créditrice, en enregistrant chaque mois une position créditrice.

- le découvert :

Le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon argumentée et limitée dans le temps, sa durée est limitée à un an(01) au maximum éventuellement renouvelable¹¹.

Le montant du découvert est fixé à partir du plan de trésorerie. Il doit correspondre au cumul des différences négatives entre encaissements et décaissements. Cependant, le montant ne doit pas dépasser un certain plafond fixé par l'article 23 de l'instruction de la banque d'Algérie qui dispose : « ...les découverts en comptes courants doivent diminuer afin de ne dépasser l'équivalent de 15 jours du chiffre d'affaires... ». ¹²

Il existe deux (02) types de découvert :

- Découvert simple (non mobilisable) ;
- Découvert mobilisable.

➤ Le découvert non mobilisable

Cette forme de découvert permet au client de faire fonctionner son compte en position débitrice. Il ne paye les intérêts que sur les sommes effectivement utilisées. Les possibilités

¹¹KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.

¹² L'article 23 de l'instruction de la banque d'Algérie.

de réescompte ne peuvent être envisagées, ce qui implique une vigilance renforcée pour éviter tout dépassement.

➤ **Le découvert mobilisable :**

Cette forme de découvert est matérialisée par des billets souscrits à l'ordre de la banque par le bénéficiaire du crédit. Ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie. Le banquier crédite le compte de son client du montant global de l'autorisation. Les agios sont décomptés pour toute la période de mobilisation (90 jours) et sur le montant total de l'autorisation quel que soit le niveau de son utilisation.

- Les crédits de campagne :

Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer les activités saisonnières pour garder l'existence d'un cycle d'exploitation.

Les principaux clients de cette nature de crédit sont :

- Les exploitations agricoles de production végétale ou animale (cultures de légumes, élevage ovin et bovin...)
- Les entreprises industrielles de transformation de produits saisonniers (concentré de tomate, confitures...)
- Les entreprises industrielles ou commerciales stockant des marchandises pour être utilisées ou vendues à une période donnée. (Fabrication de parapluies...).

- Les crédits relais ou de soudure :

Comme son nom l'indique, le crédit relais est une « forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »¹³

C'est un crédit lié à une opération ponctuelle hors exploitation, donnant une possibilité aux entreprises d'anticiper une rentrée de fonds (Cession d'un bien, augmentation du capital, emprunt obligataire...) qui assurera son remboursement. Ce concours peut aussi être accordé en vue de faire face à une tombée d'échéance d'un crédit à long ou moyen terme.

En accordant ce genre de concours, deux risques sont courus par le banquier :

- La non réalisation de l'opération devant assurer le remboursement du crédit ;
- Le détournement des fonds provenant de l'opération du remboursement du crédit.

¹³BOUYACOUB F, « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger,2000,PAGE .235 .

3.1.1.2. Crédits d'exploitation spécifique :

Ce sont des crédits octroyés en vue de financer un actif circulant bien déterminé et qui comportent par voie de conséquence une garantie réelle. Il s'agit d'affectation en gage de certains actifs circulants dans le cadre d'une opération précise.

Parmi ces crédits, on abordera :

L'escompte des papiers commerciaux ;

- Avance sur factures ;
- Avance sur marchandises ;
- Avance sur marchés publics ;
- L'affacturage (factoring).

L'escompte des papiers commerciaux :

L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit¹⁴.

➤ Avance sur factures :

L'avance sur factures est destinée à mobiliser le poste « Clients » des entreprises qui travaillent avec les administrations ou des organismes paraétatiques. Ces organismes paient leurs achats par des virements ordonnés sur leurs comptes au Trésor (mode de règlement sûr mais long).

L'avance est consentie par les banques contre remise de factures visées, c'est-à-dire, qu'elles doivent mentionner l'engagement ferme de l'administration à payer de manière irrévocable ladite facture au compte de l'entreprise ouvert aux guichets de la banque prêteuse.

➤ Avance sur marchandises :

Ce genre de crédit est consenti généralement au client pour lui permettre de régler son fournisseur et d'avoir suffisamment de temps pour revendre sa marchandise. Donc le client recevra en contrepartie un récépissé « warrant »¹⁵

Ces marchandises doivent être affectées en gage. Elles doivent être remises au banquier (dans un local de la banque ou loué par elle) ou généralement à un tiers détenteur

¹⁴BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007.

¹⁵ Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises .

appelé magasin général, qui assure la conservation de la marchandise pendant la durée de l'opération.

En contrepartie des marchandises déposées, le magasin général remet au client un titre qui s'appelle le récépissé-warrant qui est composé de deux parties :

Le récépissé : c'est un titre de propriété, il permet de vendre sa marchandise déposée au magasin général.

Le warrant : c'est un titre de gage, il permet au propriétaire d'emprunter de l'argent en le remettant à son créancier en gage.

➤ Avance Sur Marchés Publics :

1°) Définition :

Le décret présidentiel N° :02-250 du 24 juillet 2002 portant réglementation sur marchés publics définit : « Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture des biens ou l'exécution de travaux ». ¹⁶

2°) Modes de Passation des Marchés :

Il existe quatre modes de passation des marchés qui sont les suivants :

2°-a) L'adjudication générale :

Elle consiste à mettre en concurrence les prestataires de biens ou de services (fournisseurs ou entrepreneurs) qui indiqueront dans un document appelé « soumission » ; leurs conditions de réalisation du marché et les prix demandés. L'administration retiendra le soumissionnaire qui a proposé les meilleures conditions ; le meilleur ratio (qualité / prix).

2°-b) L'adjudication restreinte :

Elle est utilisée lorsque les prestations à réaliser sont restreintes à certains fournisseurs ayant des qualifications techniques poussées et des capacités financières bien spécifiques.

2°-c) Le marché de gré à gré :

C'est un marché passé directement avec un offreur bien précis, choisi comme étant l'unique à être en mesure de réaliser le marché.

Il s'agit généralement d'offeurs jouissant d'une position monopolistique dans le domaine.

¹⁶ Le décret présidentiel N° :02-250 du 24 juillet 2002.

3°) Le contrat et son contenu :

Le contrat d'un marché public doit obligatoirement contenir :

- Tous les détails et conditions d'exécution des travaux (montant, délais, clauses diverses) ;
- Le nom et l'adresse du titulaire du marché ;
- Le numéro du compte sur lequel vont s'effectuer les règlements ;
- Le nom du maître de l'ouvrage ;
- Les différentes garanties proposées ;
- Le nom du comptable assignataire (le fonctionnaire chargé de mandater le paiement correspondant au marché) ;
- Les délais ouverts aux constatations ouvrant droit à paiement.

Etant donné que le règlement des créances dues par les administrations est certain mais reste très lent, les entreprises sollicitent, assez souvent des avances auprès de leurs banques, aux différents stades de réalisation de marchés.

4°) Les procédures de Nantissement d'un marché public :

La procédure de nantissement d'un marché public se présente comme suit :

4°-a) Délivrance du titre unique :

Il s'agit de l'apposition de la mention dite « *titre unique* » sur l'un des exemplaires du marché concerné afin de prévenir le financement multiple d'un même marché car, avec cette mention, il ne peut pas être dupliqué. En plus, le banquier saura à qui signifier l'acte de nantissement pour faire prévaloir ses droits de créancier gagiste.

4°-b) Etablissement de l'acte de nantissement :

Le banquier vérifie la régularité du titre unique présenté par le client, et fait signer à ce dernier un acte de nantissement qui donnera au banquier la qualité de créancier gagiste.

4°-c) Signification au comptable assignataire :

L'acte de nantissement signé par le client sera immédiatement envoyé au comptable assignataire accompagné du titre unique par lettre recommandée avec accusé de réception. Dès réception des documents, ce dernier deviendra tiers détenteur des sommes représentatives des créances de l'entreprise cocontractante sur l'administration et se verra obligé d'exécuter le paiement des sommes directement au profit du banquier.

4°d) Une demande de renseignement adressée au maître de l'œuvre.

➤ **L'affacturage (ou factoring) :**

« L'affacturage est un contrat par lequel un établissement spécialisé, appelé factor, achète, ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs ou bénéficiaires de services, et ce, moyennant une rémunération »¹⁷

Selon l'article 543 du code de commerce : « Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier, le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non remboursement ». ¹⁸

La technique de l'affacturage ou de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage (le factor) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou une partie du montant des créances transférées.

3.1.2. Les crédits d'exploitation par signature (indirect)

Ils représentent la deuxième catégorie des crédits d'exploitation

3.1.2.1. Définition :

Ces concours bancaires sont également dits « Indirects » parce qu'il ne s'agit pas d'un décaissement ou d'une mobilisation de fonds. En effet, par sa seule signature, la banque garantit l'engagement de son client vis-à-vis d'un tiers sans verser de fonds.

3.1.2.2. Avantages des crédits par signatures :

• **Pour le banquier :**

Au moment de sa mise en place, un crédit par signature évite toute sortie de fonds ; ceci s'ajoute à la perception de commissions sur l'autorisation sans mobilisation de capitaux.

¹⁷LUC BERNET- ROLLANDE. « Principes de techniques bancaires », page 225.

¹⁸ L'article 543 du code de commerce.

• Pour le client :

Les engagements par signature valorisent l'image de l'entreprise chez les tiers (le banquier garantit la solvabilité de son client). Ils permettent de différer des paiements exigibles immédiatement et d'accélérer des rentrées de fonds.

1.1.2.3. Les inconvénients des crédits par signatures :

• Pour le banquier :

L'évaluation de risque est difficile parce que le banquier est tenu par son engagement qu'elle que soit la situation financière du client.

• Pour le client :

Les paiements des commissions même dans le cas de non utilisation ; Le banquier peut demander à l'entreprise d'apporter des garanties en cas de délivrance d'engagement non margé.

3.1.2.4. Les formes des crédits par signatures :

Les principaux engagements par signature sont :

- ✓ L'aval ;
- ✓ L'acceptation ;
- ✓ Le cautionnement ;
- ✓ Le crédit documentaire.
- ✓ **L'aval :**

L'article 409 du code de commerce stipule : « L'avaliste garantit le paiement de la lettre de change en tout ou partie de son montant, il est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant ». ¹⁹

Donc, on peut dire que L'aval est l'engagement d'une personne appelée (avaliste ou avaliseur) à payer un effet de commerce à son échéance en cas de défaillance du principal débiteur et cela Par l'apposition de sa signature, précédée de la mention « bon pour aval » et du montant de l'aval au recto de l'effet.

¹⁹ L'article 409 du code de commerce

✓ **L'acceptation :**

« L'acceptation est écrite sur la lettre de change. Elle est exprimée par le mot "accepté " ou tout autre mot équivalent ; elle est signée par le tiré. La simple signature du tiré apposée au recto de la lettre vaut acceptation »²⁰

Donc, l'acceptation d'une banque est l'engagement qui se traduit par la signature du banquier sur un effet de commerce garantissant ainsi son paiement à l'échéance.

✓ **Le cautionnement bancaire :**

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »²¹

En effet, le cautionnement bancaire « est un prêt de signature de la part de la Banque, ce qui équivaut à une promesse de payer à la place de son client, soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précisées dans le contrat qui réunit le débiteur avec ses créanciers. »²²

Les cautions accordées par les banques peuvent être divisées en trois :

- Les cautions fiscales ;
- Les cautions douanières ;
- Les cautions de marchés.

. a) Les cautions fiscales :

Pour bénéficier auprès de l'administration fiscale d'un différé de règlement de la TVA, l'entreprise sollicite sa banque pour lui accorder les cautions ci-après :

• Obligation cautionnée TVA :

L'entreprise fournit cette caution à l'administration fiscale pour retarder le règlement des taxes exigibles (TVA) et cela en raison des délais offerts par l'entreprise à ses clients. Dans le cas où l'entreprise serait défailante, le trésor public se tournerait contre la banque.

²⁰ L'article 405 du code de commerce

²¹ L'article 644 du code civil Algérien

²² LUC BERNET-ROLLANDE. « Principes de techniques bancaires », page 225

• La caution pour imposition contestée :

Elle permet au redevable qui conteste des impôts qui lui sont réclamés d'en obtenir un différé de paiement jusqu'au dénouement final.

b) Les cautions douanières :

- Les obligations cautionnées douane :

Cette forme de caution permet aux entreprises de retarder, jusqu'à 4 mois, le paiement des droits de douane qui sont en principe exigible à 15 ou à 30 jours. L'administration des douanes admet que ses droits soient acquittés au moyen d'obligations cautionnées accordant ainsi un délai de paiement garanti par la banque. Dans la pratique, une obligation cautionnée se matérialise sous la forme d'un billet à ordre établi par la Direction des Douanes et avalisé par la banque.

- La soumission de crédit à l'enlèvement :

Cette caution permet à l'importateur de pouvoir retirer sa marchandise auprès de l'administration des douanes, avant l'acquittement d'un certain nombre de droits et taxes. Elle garantit leur paiement lorsqu'ils seront déterminés et devenus exigibles.

- La caution d'admission temporaire :

Les marchandises et les équipements qui sont importés en vue d'une réexportation sont en suspension de droits de douane, dans la mesure où ils sont effectivement réexportés. Pour ce type d'importation, les douanes exigent une caution d'admission temporaire. Cette caution garantit le paiement des droits si la réexportation n'est pas effectuée.

- La caution d'exportation temporaire :

Elle permet au client de la banque d'exporter des produits avec l'engagement de les réimporter après la réalisation de prestations à l'étranger. Cette caution est utilisée par exemple pour exporter des équipements en vue de leur répartition.

- La caution pour entrepôts fictifs :

Les marchandises non dédouanées à l'importation, dans l'attente de leur mise à la consommation sur le territoire national, peuvent être entreposées dans le local de l'entreprise ou de celui d'un tiers ; l'entrepôt est alors dit « *fictif* » et donne lieu à paiement de droits. Le paiement de ces droits peut être différé par le service des douanes en exigeant de l'entrepositaire un engagement cautionné par une banque afin d'assurer la conservation des

marchandises emmagasinées, son gardiennage et le paiement des droits en cas de leur mise à la consommation.

- La caution pour soumission contentieuse :

C'est une caution délivrée à un client en litige avec les services des douanes, suite à une fausse déclaration sur des marchandises importées. Le client s'engage à s'en remettre à la décision de l'administration et cet engagement est cautionné par la banque.

c) Les cautions de marché :

Dans ce domaine particulier d'engagement par signature, l'Etat n'intervient plus comme créancier fiscal, mais comme fournisseur de travaux ou demandeur de services, au travers des marchés que l'administration passe avec l'entreprise. Et parmi ces cautions on retrouve :

- Caution de soumission ou d'adjudication :

Cette caution est sollicitée à l'occasion du financement des marchés publics. Elle garantit qu'un soumissionnaire a bien l'intention de réaliser le marché.

- Caution de bonne exécution :

Appelée également « caution définitive », elle est destinée à garantir à l'administration que l'entreprise a les moyens techniques et financiers de mener à bien le marché pour lequel elle a été déclarée adjudicataire. Autrement dit, elle garantit la bonne exécution du marché par le titulaire. Et le montant de cette caution est estimé à 5% du montant du marché.

- Caution de dispense de retenue de garantie :

L'administration impose une retenue de garantie sur chaque situation délivrée de 05% de son montant total, qui ne sera remboursée qu'à la réception définitive du marché. Toutefois, cette retenue peut être débloquée contre une caution bancaire engageant le banquier à honorer les réparations à hauteur de la retenue, si l'entreprise ne le fait pas.

- Caution de restitution d'acompte :

Avant même le début d'exécution du marché, le maître de l'œuvre peut bénéficier d'avances (10 à 20% du montant global) et d'acomptes de l'administration pour accélérer des

retrées de trésoreries. Cependant, celles-ci ne lui sont accordées qu'après présentation d'une caution bancaire qui garantit le remboursement intégral en cas de défaillance.

- **Le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est un engagement par signature qui joue, à la fois, le rôle d'instrument de crédit et celui de moyen de paiement garanti dans les transactions internationales. On va l'expliquer encore plus dans la partie de financement du commerce extérieur.

3.2. Les crédits d'investissements

De la même manière qu'une entreprise doit trouver le moyen pour satisfaire ses besoins de financement à court terme en relation avec son activité, il lui faut également répondre à ses besoins de financement à moyen et long terme en vue d'une création ; d'un renouvellement ou d'une extension. C'est pour répondre à cette circonstance que les crédits d'investissement ont été mis en place par les banques.

D'après HAMDI dans son ouvrage intitulé « évaluation et financement de projet » : « un investissement est une dépense actuelle devant engendrer des bénéfices futures »²³

3.2.1. Les Crédits Classiques :

Les crédits d'investissement classiques sont destinés à financer l'actif immobilisé du bilan. Ils peuvent être accordés à moyen ou à long terme.

3.2.1.1. Le crédit à moyens terme (CMT):

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux (02) ans à sept (07) ans. Il est, essentiellement accordé pour l'acquisition des biens d'équipement amortissable entre huit (08) et dix (10) ans. Il permet de financer le matériel, outillages et certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles²⁴.

Le crédit à moyen terme peut être perçu sous trois (03) formes

- **Le CMT réescomptable :** cette forme de CMT reste la plus utilisée par les banques algériennes en raison de la souplesse qu'elle offre à leur trésorerie. Elle permet de récupérer

²³ LASARY , K « Evaluation et financement des projets ».Alger.Essalam.2000.P9.

²⁴BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251.

la trésorerie engagée lors de la réalisation du crédit par le réescompte d'un billet à ordre souscrit par l'investisseur.

Selon l'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et crédit « la banque centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de 6 mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme »²⁵

- **Le CMT mobilisable** : Dans ce type de CMT, le banquier ne s'adressera pas à la Banque d'Algérie pour se refinancer mais cherche plutôt à mobiliser son crédit sur le marché financier. L'opération de mobilisation consiste pour le banquier à recouvrer, auprès d'un organisme mobilisateur, la disponibilité des sommes qu'il a prêté à son débiteur sur la base du papier constatant sa créance sur ce dernier. En Algérie, le CMT mobilisable n'existe pas encore, le marché financier n'étant pas apte pour ce genre d'opération.

- **Le CMT non mobilisable** : C'est un crédit nourri par la banque sur sa propre trésorerie ; il ne peut faire l'objet d'un refinancement. Il en résulte que son taux d'intérêts débiteur appliqué est plus élevé que celui d'un CMT finançable, car il implique une gêne de trésorerie pour la banque. Les billets à ordre souscrits en représentation d'un tel crédit sont des reconnaissances de dettes seulement et non d'instruments de refinancement.

3.2.1.2. Les crédits à longs termes (CLT) :

Ces crédits sont destinés à financer les immobilisations lourdes de l'entreprise : Terrains, bâtiments, usines, agencements et installations, etc. Leur durée est comprise entre 07 et 20 ans, accompagnés d'un différé au choix de deux (02) à quatre (04) années. Le problème ne réside pas seulement dans l'importance du montant, mais surtout dans son indisponibilité future qui est très longue. En effet, pour diverses raisons, les déposants peuvent venir à tout moment réclamer leurs dépôts, que la banque ne pourra pas satisfaire, elle se retrouvera alors dans un déséquilibre financier qui pourra la conduire à la faillite²⁶.

3.2.2. Les crédits spéciaux

Ces crédits sont inscrits dans le cadre d'un programme de développement tracé par les autorités gouvernementales. Il s'agit de financer par des concours publics des activités soutenues.

²⁵ La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit .Article 17.

²⁶LUC BERNET.R : Principe de technique bancaire ; 25ème Edition ; DUNOD, Paris, 2008 .P.343.

3.2.2.1. Le crédit à l'emploi de jeunes :

Les crédits à l'emploi de jeunes sont des crédits d'investissement à moyen terme qui entrent dans le cadre du dispositif du soutien à l'emploi des jeunes adopté et réglementé par :

- Le décret présidentiel N° 96-234 du 02 juillet 1996 ;
- Les décrets exécutifs N° 96-295, 96-296 et 96-297 du 08 septembre 1996 ;
- Le décret exécutif N°98-200 du 09 juin 1998 modifié et complété par le décret exécutif N°03-289 du 06 septembre 2003. Ils ont été institués par les pouvoirs publics, en collaboration avec la communauté bancaire, dans le but de faciliter la réinsertion des jeunes chômeurs (âgés entre 19 et 35 ans) dans la vie économique et sociale, en leur permettant d'investir dans le domaine de la micro entreprise, et de favoriser ainsi la création et l'extension d'activités de production (à titre individuel ou collectif) de biens et de services. Ces crédits font bénéficier aux jeunes entrepreneurs inscrits à l'ANSEJ, d'une structure de financement préférentielle sensée leur donner les conditions financières les plus favorables pour la réussite du projet. La durée de remboursement varie de trois (03) à cinq (05) ans avec un différé de paiement de trois ans. Ainsi la structure de financement est dite triangulaire ; la plupart du temps est comme suit :
- Participation de l'ANSEJ : de 28 à 29% du coût du projet, sans intérêts et dont le remboursement intervient après le remboursement du crédit bancaire ;
- La Banque : jusqu'à 70% maximum du coût du projet et à taux d'intérêt bonifié ;
- Apport personnel : pour le montant restant à compléter du coût total du projet (1 à 2%). La bonification des taux d'intérêts sur les crédits consentis aux jeunes promoteurs est fixée selon le secteur d'activité : Agriculture, hydraulique et pêche ou autres secteurs et aussi selon les zones dites zones normales ou bien zones spécifiques.

3.2.2.2. Le financement des activités soutenues par le FNRDA :

Ce dispositif de financement s'inscrit dans le cadre du Plan National de Développement Agricole (PNDA) dont la réalisation est soutenue par un financement du FNRDA. La BADR intervient par la mise en place de crédits dits « liés ». Le crédit lié est une procédure permettant de financer des actions agricoles appelées à être réalisées sur le court et/ou moyen terme et préalablement retenues dans le cadre du PNDA et soutenues totalement

(à 100 %) ou partiellement par le FNRDA (le reste étant assuré par un apport personnel de 10 % minimum et un crédit bancaire lié).

3.2.2.3. Les crédits aux chômeurs promoteurs dispositifs CNAC et ANGEM :

- **Les crédits CNAC :** Cette forme de crédit est destinée à financer les projets présentés par les chômeurs allocataires de la CNAC, âgés entre 35 et 50 ans. Leur durée peut aller jusqu'à (05) ans avec un différé de paiement de trois ans.

- **Les crédits ANGEM :** Cette forme de crédit est destinée à financer les projets présentés par des chômeurs et des employés qui disposent d'un revenu faible, âgés entre 35 et 50 ans, et le montant de ce crédit est plafonné à 1 million de DA.

3.2.2.4. Les crédits aux anciens moudjahidine et enfants de Chouhada :

Ce sont des crédits d'investissement dont le taux d'intérêt est bonifié à 50%, ce qui veut dire que les 50% restants seront couverts par le trésor public.

3.2.3. Le leasing (le crédit-bail)

3.2.3.1. Définition :

Les opérations de crédit-bail consiste à « des opérations de location de biens d'équipement, d matériel , d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement , achetés en vue de cette location par des entreprises qui demeurent propriétaires, lorsque ces opérations quelle que soit leur dénomination ,donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des biens loués, moyennant un prix convenu , tenant compte , au moins pour une partie , des versements effectués à titre loyer »²⁷

3.2.3.2. Le déroulement de l'opération de crédit -bail :

Le leasing fait intervenir, en principe, trois personnes : le vendeur (fournisseur), l'utilisateur du bien (crédit-prenneur) et l'établissement de crédit (crédit bailleur) qui assure le financement. L'opération se réalise de la manière suivant :

-l'entreprise utilisatrice définit précisément le bien qu'elle souhaite avoir à sa disposition et choisit le fournisseur ;

²⁷CONSOP.et HEMCI F , « Gestion financière de l'entreprise »,édition DUNOD, Paris , 2005 , Page 251

- l'entreprise utilisatrice s'adresse à une société de leasing, laquelle achète ce bien au fournisseur ;
- la société de crédit-bail propriétaire du bien laisse l'usage du bien à l'entreprise utilisatrice locataire, moyennant un paiement de loyer ;
- au terme de la durée irrévocable, l'entreprise locataire peut : Acheter le bien loué pour une valeur résiduelle fixée dans le contrat (généralement de l'ordre de 5% du prix d'achat), renouveler le contrat de location ou ne pas le renouveler et restituer le bien au bailleur.

3.2.3.3. Les formes de crédit-bail :

Selon la nature du bien à financer, il existe plusieurs types de leasing :

- Le crédit-bail mobilier :

« Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée, celle-ci demeure propriétaire du bien »²⁸.

Au terme du contrat le locataire peut acquérir tout ou partie du bien loué.

- Le crédit-bail immobilier :

«Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire »²⁹. Il porte sur des biens immobiliers professionnels construits ou à construire. Les biens concernés sont achetés ou construits par l'établissement de crédit-bail à la demande du client pour les lui louer ensuite.

- Le crédit-bail pour fonds de commerce :

Il porte sur la location des fonds de commerce. L'établissement bancaire qui finance l'acquisition du droit au bail en demeure le titulaire et lui seul peut le renouveler.

²⁸BOUYACOUB.F. Op cit. p256

²⁹ Idem

3.2.3.4. Les avantages du crédit-bail :**Pour le crédit preneur (l'entreprise) :**

- Il évite l'apport personnel, financement à 100% ;
- Il permet d'investir sans immobiliser de capitaux ;
- Le loyer est comptabilisé en charges, ce qui diminue les impôts pour l'entreprise.

Pour le crédit- bailleur :

- Il a une marge bénéficiaire ;
- C'est le propriétaire juridique de l'équipement tant que la vente n'est pas réalisée.

3.2.3.5. Les inconvénients de crédit-bail :**Pour le crédit preneur (l'entreprise) :**

- Il est cher (coût élevé) par rapport à l'achat de l'équipement directement ;
- Cet équipement ne peut pas être donné comme garantie.

Pour le crédit- bailleur :

- Il assume le risque d'obsolescence.

3.3. Le financement du commerce extérieur

Suite à la libéralisation qui s'est manifestée au cours des dernières années, ainsi qu'au libre-échange et l'ouverture des frontières entre les nations, la banque a vu sa fonction prendre une importance avec beaucoup d'avantages. Ses activités se sont diversifiées dans le financement en général, et son engagement dans le financement du commerce extérieur en particulier. Grâce à cette libération du commerce extérieur, les importateurs et les exportateurs ont trouvé les meilleurs moyens de financement des opérations financières et commerciales internationales. Pour mener dans les meilleures conditions leurs opérations, ils les confient à leurs banques qui jouissent d'une certaine confiance grâce à l'utilisation de certaines techniques.

3.3.1. Le crédit documentaire :**3.3.1.1. Définition :**

Un importateur et un exportateur se connaissant mal, peuvent hésiter, l'un à se dessaisir de sa marchandise et l'autre à la régler avant de l'avoir reçue. Pour cela, ils conviennent de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire, afin d'éviter cette situation embarrassante. Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque, à la demande de son client importateur et conformément à ses instructions, s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit.

3.3.1.2. Intervenants :

- Le donneur d'ordre : C'est l'acheteur, qui, après négociation d'un contrat avec son fournisseur, demande à sa banque l'ouverture d'un Credoc et lui précise les documents qu'il exige pour sa réalisation ;

- La banque émettrice : C'est la banque de l'acheteur, qui sous les instructions de ce dernier, ouvre le crédit documentaire en faveur de l'exportateur ;

- La banque de l'exportateur : C'est la banque correspondante qui notifie l'ouverture au vendeur. Elle peut être notificatrice ou confirmatrice. ;

- Le bénéficiaire ; C'est le fournisseur en faveur duquel le crédit est ouvert.

3.3.1.3. Formes de crédit documentaire :

- **Le crédit documentaire révocable** : Il est révocable lorsque le donneur d'ordre peut le modifier ou l'annuler de son seul gré sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. Toutefois, il devient irrévocable si les documents ont été présentés avant la demande d'annulation ou de modification.

- **Le crédit documentaire irrévocable** : Il est irrévocable lorsque l'accord du bénéficiaire est nécessaire pour le modifier ou l'annuler.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Dans ce cas, le correspondant bancaire étranger qui confirme le crédit documentaire prend l'engagement de payer le bénéficiaire du crédit documentaire dès lors que celui-ci présente les documents conformes et

dans les délais de validité de crédit. Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

3.3.1.4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :

Les avantages :

- C'est une technique bancaire facilitant le recouvrement des créances sur l'étranger ;
- Il offre à l'exportateur une très grande sécurité ;
- C'est une technique qui permet un paiement rapide.

Les inconvénients :

- Procédures complexes et très administratives impliquant des coûts très élevés ;
- Durée trop longue dans la circulation des documents.

3.3.2. Le crédit acheteur :

« Est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin d permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur »³⁰

Cette forme de crédit donne naissance en plus du contrat commercial, à une convention de crédit entre l'acheteur et le banquier qui est généralement le banquier du fournisseur.

-Le crédit acheteur est accordé souvent avec la contre garantie du banquier de l'importateur.

3.3.3. Le crédit fournisseur :

Est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.³¹

Le rôle de la banque est de prendre à l'escompte « sauf bonne fin » des billets à ordre souscrits par le client étranger à l'ordre de l'exportateur en reconnaissance de la dette ; dans la majorité des cas, ces effets de commerce sont avalisés par la banque de l'acheteur.

³⁰ LAUTERE D ,ET SIMON Y, « Techniques financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris , 2003, P.680.

³¹MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris,2001, P. 580.

Ce crédit repose uniquement sur un contrat commercial de sorte à inclure, dans le prix de vente les frais financiers induits par cette nature d'opération.

3.3.4. Le crédit de préfinancement :

Ce sont des crédits consentis par le banquier à un exportateur afin de lui permettre de financer l'essentiel des besoins courants ou exceptionnels résultants de l'activité exportatrice de son entreprise avant l'expédition des marchandises.

3.4. Le crédit aux particuliers

Les particuliers comme les entreprises peuvent avoir des ressources insuffisantes pour financer leurs besoins. Pour cela, ils peuvent se tourner vers leur banque pour les aider et leur proposer une série de produits selon les besoins exprimés. Dans ce cadre-là, nous aurons à voir :

3.4.1. Le crédit immobilier :

Le crédit immobilier est un prêt à long terme destiné au financement du logement d'un particulier acquis auprès d'un promoteur immobilier ou d'un particulier.

Il est garanti par : Une hypothèque de premier rang sur le logement à acquérir, le terrain ou l'habitation dans le cas d'une : construction, d'extension ou d'aménagement. -Une assurance-crédit immobilier inscrite à la charge du client ; elle couvre :

- L'assurance risque crédit ;
- Assurance multirisques du logement ;
- Assurance décès du bénéficiaire.

La durée du crédit peut aller jusqu'à vingt-cinq (25) ans et son remboursement se fera mensuellement en fonction de la capacité du demandeur du crédit et éventuellement, de son conjoint. La mensualité sera ainsi calculée sur la base du revenu global net mensuel (R.G.N.M).

Ce type de financement s'étend à l'acquisition de logements neufs, à l'auto construction, à la rénovation, à l'extension ou à l'acquisition de logements mis en vente par des particuliers

Nous signalons que le banquier peut, à l'occasion de l'octroi d'un crédit immobilier, se faire refinancer auprès d'un organisme mobilisateur. En Algérie, c'est la Société de

Refinancement Hypothécaire (SRH)³² qui remplit ce rôle en refinançant les prêts logement consentis par les banques aux particuliers.

3.4.2. Le crédit à la consommation :

Ces crédits ont comme effet direct la stimulation de la consommation. Ils sont destinés au financement des achats de produits domestiques durables, fabriqués totalement ou partiellement en Algérie. Le bénéficiaire, résidant en Algérie, doit avoir un revenu régulier sous réserve de sa capacité d'endettement.

L'opération est très simple. En effet, elle consiste en le paiement au comptant, du fournisseur, de la partie non apportée par le client. Ce concours, déterminé sur la base de la facture délivrée par le fournisseur (ou le concessionnaire dans le cas du crédit véhicule), ne doit en aucun cas dépasser 70 % de l'équipement à financer et sera constaté par des billets à ordre tirés sur l'emprunteur. Ces effets peuvent faire l'objet d'un réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

Les produits concernés par les crédits aux particuliers sont :

Produits électroménagers : tel quel les réfrigérateurs, les congélateurs, les cuisinières, les machines à laver, les climatiseurs, etc.

b) Produits électroniques : comme les téléviseurs, les postes radio, les caméscopes et les vidéos...etc.

c) Ameublements : ce sont les divers meubles (des bibliothèques, des bureaux, des tables ou des chaises...etc.)

d) Automobiles : en Algérie, contrairement aux produits déjà cités ci-dessus, les automobiles ne sont pas concernées par l'obligation : « produit fabriqué ou monté localement ». En général, les banques signent des conventions avec les concessionnaires afin de promouvoir la vente de véhicule par crédit à l'instar du crédit véhicule en niveau de la CNEP BANK.

Tout au long de cette première section, nous avons essayé de citer les différents concours proposés par la banque à sa clientèle suivant les besoins de financement exprimés par cette dernière.

³²La Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie dont la création remonte au 19/11/1997. Elle est spécialisée dans le refinancement des prêts à l'habitat consentis aux particuliers.

Section 02 : les risques liés aux crédits

Le risque est présent dans toutes les activités de l'économie. Il peut être important ou négligé, selon l'activité. Donc, les banques sont confrontées à des risques divers.

En effet, Le risque est inséparable du métier de banquier, mais ils peuvent les atténuer lors de l'octroi d'un crédit. Ainsi, pour y faire face la banque peut exiger à ces clients des garanties qui peuvent servir comme des moyens de protection pour cette dernière.

L'environnement bancaire est devenu très volatil et très vulnérable à toutes sortes de fluctuations dans l'espace monétaire. Face à ces diverses perturbations, les banques sont de plus en plus menacées par divers risques qui affectent leurs activités et leur position sur les marchés financiers.

Par conséquent, le risque semble être l'un des défis actuels des dirigeants.

1. Définition du risque :

Le risque est défini comme un engagement portant une incertitude dotée d'une possibilité de gain ou de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte.

Etymologiquement le mot risque vient du latin « resecare », qui évoque la notion de rupture dans un équilibre par rapport à une situation attendue.³³

Pour R.AMROUCHE : « tous les risques sont définis comme les pertes associées à des évolutions adverses »³⁴

Généralement, dans une finance moderne tout événement de choc quel que soit sa nature suscite des inquiétudes importantes ou des pertes aux secteurs financiers.

1.1. Les différentes catégories du risque :

Il existe plusieurs risques selon l'anomalie qui existe, pour cela nous allons présenter les plus importants :

1.1.1. Le risque de liquidité :

Ce type de risque est que la banque ne dispose pas de liquidités suffisantes pour répondre à ces demandes inattendues. En fait, ce risque pourrait conduire à l'insolvabilité des banques car les déposants peuvent exiger des dépôts en même temps.

³³M.MATHIEU , L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser , la revue de banque éditeur , Paris,1995 ,page 14

³⁴ F.DESMICHT, pratiques de l'activité bancaire , ED.Dunod,Paris,page239

La position de ces derniers risques d'être exacerbée par les retraits massifs des déposants et leurs inquiétudes quant à la solvabilité des établissements bancaires, Conduisant à la soi-disant "crise de liquidité brutale".

1.1.2. Le risque de solvabilité :

Ce risque est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir d'éventuelles pertes avec ses fonds propres. L'analyse de ce risque passe par l'étude du niveau des fonds propres de la banque, qui sont estimés en perte.

1.1.3. Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt représente la possibilité que la rentabilité d'une institution financière soit affectée par les fluctuations des taux d'intérêt. Elle peut être interprétée différemment selon qu'elle menace la marge de transformation (résultats actuels) ou les valeurs patrimoniales.

Mais dans les deux cas, le risque pèse sur les fonds propres. Il est important que les banques disposent de bons systèmes de gestion du risque de taux d'intérêt, car leurs activités reposent souvent sur le transfert de ressources à court terme vers des utilisations à long terme. Le risque de taux induit trois types de risques³⁵ :

- **Risque de type 1** : est dû à l'écart des montants entre passifs et actifs à taux variable.
- **Risque de type 2** : est dû à l'écart des échéances entre les passifs et les actifs à taux fixe.
- **Risque de type 3** : est dû à l'existence d'options cachées dans le bilan.

1.1.4. Le risque de contrepartie :

Le risque est caractérisé par la probabilité de défaillance du client relative, principalement, à deux facteurs qui sont la qualité du débiteur et la maturité du crédit.

Le risque de contrepartie revêt trois (03) formes, qui sont ³⁶:

Le risque de la contrepartie sur l'emprunteur : Concerne les crédits accordés aux clients (particuliers et entreprises) ou les placements effectués sur les marchés Financiers.

³⁵ DUBERNE M , « gestion actif-passif et tarification des services bancaires »,Edition Economica, Paris 2000.

³⁶ Calvet H : « Etablissement de crédit :Appréciation , évaluation et méthodologie de l'analyse financière » :Edition , Economique ;Paris ;1997.P.78

Le risque de la contrepartie sur le prêteur : Sur les garanties potentielles du financement accordées par des contreparties bancaires pour assurer le financement de l'activité, en cas de difficultés d'approvisionnement sur le marché.

Le risque de la contrepartie sur « produits dérivés »³⁷ : Les produits dérivés sont utilisés dans une préoccupation de couverture des risques ou de spéculations, ils sont appelés dérivés parce que leurs valeurs sont dérivées d'autres marchés.

1.1.5. Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel peut être défini comme le risque de perte dû à des procédures internes inappropriées ou erronées, à une erreur humaine, à une défaillance du système Informatique, événements extérieurs. Ce sont donc des risques qu'une banque ou une entreprise a toujours eus. Ceux-ci peuvent inclure, par exemple, des problèmes informatiques qui retardent l'exécution des ordres au marché (ce qui est courant), et l'incendie de locaux ou la fraude interne qui peut entraîner des pertes importantes. Le risque opérationnel est donc un risque coûteux.

Le comité de Bâle avait défini ce risque comme suit :

« Risque de pertes dues à l'inadéquation ou la défaillance de processus internes dues au personnel ou aux systèmes ainsi que celles dues aux événements extérieurs »³⁸

1.1.6. Le risque économique :

Le risque économique se caractérise par une crise « économique » résultant d'une baisse générale de l'activité économique.

Le passage d'une crise économique est marqué par les difficultés commerciales ou financières pour la plupart des entreprises et par un accroissement du nombre des noms des dépôts de bilans.

1.1.7. Le risque monétaire :

Les problèmes de change ont conduit à des mesures gouvernementales telles que la suspension des paiements à l'étranger.

Dans certains pays, les faillites bancaires ont entraîné une série de faillites.

³⁷ Les produits dérivés peuvent être des forwards (contrat à terme de change ou de taux), des swaps de change ou de taux ou encore des options de change ou sur le taux d'intérêt.

³⁸ Erick Lamarque, Franz Maure (2009), « Le risque opérationnel bancaire. Disposition d'évaluation et système de pilotage », Revue française de gestion, (n°191), p94

1.1.8. Le risque politique :

Les risques politiques résident dans les révolutions, les guerres civiles et les guerres étrangères. Les guerres entraînent des fermetures d'entreprises, des expropriations. Ils peuvent avoir des périodes de suspension qui paralysent la réglementation.

1.1.9. Le risque naturel :

Il faut également être attentif aux conséquences des événements naturels, tels que les inondations, les sécheresses, les incendies, les épidémies, les invasions parasitaires, qui affectent des territoires plus ou moins étendus.

2. Méthodes d'analyses et d'évaluation du risque de crédit :

L'étude du dossier de crédit vise notamment à évaluer les risques qu'une banque peut prendre et, le cas échéant, à fixer des limites et des formes de concurrence. Par conséquent, les documents comptables sont les éléments de base de cette étude.

Évaluer le risque de crédit revient à se poser la question de la solvabilité de l'entreprise (ou de l'individu) en question. Cette solvabilité dépend non seulement de facteurs internes à l'entreprise, mais également de facteurs contextuels tels que la situation géographique, la situation économique globale et les perspectives de valorisation du secteur.

Face à la décision d'octroi de crédit, il est indispensable pour un décideur de disposer d'outils d'appréciations quantitatives qui lui permettront d'évaluer la solvabilité de son client afin d'assurer un minimum le risque de défaillance.

Pour cela nous avons vu très utile de souligner, à travers ce qui suit, les méthodes d'aide à la décision d'octroi de crédit : des méthodes classiques et nouvelles

2.1. Méthode classique :

Méthode classique Pour diagnostiquer la situation et les perspectives du client, il faut des documents comptables et rechercher des normes d'interprétation.

D'une part, on peut rechercher des moyens d'atteindre l'équilibre financier, mais d'autre part, la méthode du ratio offre une approche rentable de la situation financière du client.

2.1.1. L'analyse financière :

On peut définir l'analyse financière comme une méthode de compréhension de l'entreprise à travers ses états comptables, une méthode qui a pour objet de porter un jugement global sur le niveau de performance de l'entreprise et sur sa situation financière⁶.

L'analyse financière a pour but d'établir un diagnostic sur la situation financière de l'entreprise, de porter un jugement sur son équilibre financier c'est à dire sa solvabilité, sur sa rentabilité et son autonomie.

L'objectif de l'analyse externe est souvent limité à des aspects spécifiques de la situation financière d'une entreprise. Ainsi, alors que les banquiers cherchent avant tout à cerner les garanties de remboursement offertes par l'entreprise, l'analyse boursière des investisseurs consiste essentiellement à évaluer le potentiel de plus-value de l'action et son évolution future. L'analyse interne permet un diagnostic global de la situation financière actuelle et future de l'entreprise. Ce diagnostic identifie la cause du déséquilibre³⁹.

2.1.2. La méthode des ratios :

L'analyse par les ratios a fait des progrès remarquables dans son domaine d'application, notamment grâce à l'utilisation des méthodes de scoring. Cela nous permet d'utiliser une combinaison de ratios de bilan pour estimer le risque de défaut d'une entreprise.

La définition d'un ratio est simple, c'est un rapport entre deux grandeurs financières ou économiques de l'entreprise dans un domaine bien précis comme ; l'actif du bilan, le passif du bilan, la trésorerie, l'actif immobilisé, les capitaux propres, les dettes à long et moyen terme, le chiffre d'affaires..., ces grandeurs sont aptes à rendre compte de la situation et de la gestion d'une entreprise.

Évalué pour une certaine durée bien déterminée, le ratio indique une évaluation qui prend en compte le passé de l'entreprise et trace une tendance par rapport à des projections faites par les dirigeants de l'entreprise. Un ratio pris séparément ne donne aucune explication ; pris avec d'autres ratios, il peut servir d'indicateur de comparaison avec d'autres entreprises de la même taille, et de la même activité, et plus au moins de la même structure financière.

- Dans l'espace, le ratio permet à l'entreprise de se situer dans son propre secteur d'activité ou dans l'environnement économique global.

- Dans le temps, il permet de suivre l'évolution d'un certain nombre d'indicateurs, tant internes qu'externes.

³⁹ Alain MARION , Analyse financières, concept et méthodes, 2^{ème} édition ,éd DUNOD, Paris, P10.

Les ratios peuvent être exprimés par un nombre, un pourcentage, ou encore par une durée

(Nombre d'années, de mois, ou de jours), ils doivent être simples, significatifs, compréhensibles, peu nombreux, honnêtes et d'un coût de confection raisonnable⁴⁰.

2.1.2.1. Différents types des ratios :

Compte tenu de toutes les combinaisons possibles, il existe d'innombrables ratios. Par conséquent, vous devez choisir un ensemble de mesures représentatives et adaptées aux objectifs souhaités.

Les ratios sont habituellement regroupés en quatre grandes catégories⁴¹ :

- Les ratios de structure.
- Les ratios de liquidité.
- Les ratios de rotation.
- Les ratios de rentabilité.

a) Les ratios de structure :

Les ratios de structure analysent principalement les grandes masses du haut du bilan. Ils expriment les conditions dans lesquelles l'entreprise assure son équilibre financier à partir des opérations du cycle de financement et des opérations du cycle d'investissement.

Les ratios retenus peuvent être appliqués soit dans une analyse liquidité, soit dans une analyse fonctionnelle.

b) Les ratios de liquidité :

Les ratios de liquidité mesurent l'aptitude de l'entreprise à transformer ses actifs circulants en liquidité afin de faire face aux dettes à court terme. Ils sont établis dans le cadre d'une analyse liquidité - exigibilité.

L'analyse financière reconnaît traditionnellement trois ratios de liquidité :

- Liquidité générale.
- Liquidité réduite.
- Liquidité immédiate.

c) Les ratios de gestion ou de rotation :

Les ratios de gestion peuvent être calculés dans l'approche liquidité que dans l'approche fonctionnelle.

⁴⁰ CHOUAM BOUCHAMA ,Evaluation et choix des investissements .Ed Dar el Gharb,Oran,2002 ,pp157 ,158

⁴¹ Gérard MELYON, Gestion financière .Ed Bréal,France,1999 ,pp145-152

Les ratios de gestion constituent l'un des points clés du diagnostic financier. Ils mesurent la rotation des composantes principales du besoin en fonds de roulement d'exploitation (stocks, créances, clients et dettes fournisseurs).

L'évaluation des ratios de rotation permet de prévoir les fluctuations du besoin en fonds de roulement.

d) Les ratios de rentabilité :

La rentabilité est l'aptitude à produire un résultat. Pour juger la rentabilité d'une entreprise, il convient de rapprocher son résultat des moyens mis en œuvre pour obtenir ce résultat, c'est à- dire, du capital qui s'y trouve investi.

Les ratios de rentabilité contribuent à évaluer les résultats de l'entreprise en rapprochant sa capacité bénéficiaire à des grandeurs significatives provenant du bilan, du compte de résultat et du tableau des soldes intermédiaires de gestion

2.1.3. Les principes limites et conséquence du diagnostic financier classique :

Les diagnostics financiers présentent certaines limites pour les banques. Ces limites sont principalement liées à la préparation des états financiers et à l'absence de gestion des positions à risque. Les banques ne prennent en compte que certains retraitements économiques lors de la préparation de leurs états financiers.

Dans ces retraitements, on évoque par exemple les provisions pour risques et charges, les provisions réglementaires, les subventions d'investissement, les comptes courants de partenaires, les écarts de change, les plus ou moins-values sur actifs, etc.

Les diagnostics financiers qui ne tiennent pas compte de ces retraitements ne permettent pas d'améliorer davantage la gestion du risque de crédit. Cependant, ces ajustements introduisent des surcoûts importants que les banques doivent supporter.

Les comptes d'entreprise sont souvent conçus pour être plus flatteurs que la réalité. Les postes que la banque doit gérer sont essentiellement les dépenses de R&D, la production immobilisée, les fonds propres (qui peuvent être fictifs), les plus-values exceptionnelles, les engagements en compte courant des actionnaires, etc.

Malheureusement, le manque de publications sur les mesures de risque de crédit spécifiques aux entreprises nous a obligés à recourir à l'impact mondial de la gestion traditionnelle du risque de crédit.

Le traitement d'analyse financière à court terme pratiqué par les banques est un moyen classique de capter le risque de crédit. Sa lenteur et sa durée de réalisation, ainsi que son caractère subjectif, représentent les principaux inconvénients affectant ses résultats.

2.2. Méthodes statistiques :

Comme mentionné ci-dessus, l'analyse financière est l'approche classique pour comprendre le risque de crédit. Sa mise en œuvre est souvent longue, constituant un inconvénient majeur. En effet, cet outil n'est pas adapté pour analyser un grand nombre de clients.

Pour cela, nous cherchons à développer un système capable d'évaluer le risque de défaillance de nos clients avec un maximum de sécurité.

Ensuite, nous nous concentrerons sur les méthodes considérées comme plus précieuses : le crédit scoring, l'analyse neuronale, les points de risque et les systèmes experts.

2.2.1. La méthode des scores :

Le crédit scoring se trouve parmi les modèles de prévisions des risques les plus usités dans la micro finance notamment dans les pays en développement. Cet outil est manifesté dans les travaux d'ALTMAN E .I⁴², les deux véritables pionniers de l'application des techniques de « crédit Scoring » à l'activité d'octroi de crédit aux entreprises.

2.2.1.1. Définition du crédit scoring :

« Le crédit scoring est une méthode de prévision statistique qui vise à associer à chaque demande de crédit une note proportionnelle à la probabilité de l'emprunteur »⁴³.

« Les modèles de score sont des outils de mesure du risque qui utilisent des données historiques et des techniques statistiques. Leur objet est de déterminer les effets de diverses caractéristiques des emprunteurs sur leur chance de faire défaut. Ils produisent des scores qui sont des notes mesurant le risque de défaut des emprunteurs potentiels ou réels. Les institutions financières peuvent utiliser ces notes pour ranger les emprunteurs en classes de risque»⁴⁴.

⁴² ALTMAN.E.I « Financial Ratios,Discilinant Analysis and the prediction of comporte bankruptey »,The Journal of Finance ,1968,traduction en francais in Girault F et Zisswiller R,Finance modernes:Théorie et pratiques , Tome I, Edition Dunod 1973,P30-60

⁴³ A.M.PERCIE DU SERT. « Risque et contrôle de crédit »,édition economica,Paris1999,P 36.

⁴⁴M.DIETCH et J. PETEY, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières »éd. Revue banque éditeur,Paris,2003,p48 .

Par conséquent, le but du scoring est d'évaluer la santé financière d'une entreprise de manière globale et de la placer dans la catégorie des entreprises saines ou en faillite.

2.2.1.2. La fonction score :

L'analyse linéaire discriminante est une technique statistique sur laquelle se fonde la plupart des méthodes de scoring.

Elle permet d'élaborer l'indicateur synthétique de classement que l'on appelle « Fonction score ».

Cette technique permet de définir, à partir d'un ensemble d'entreprises réparties en deux groupes (les « saines » et les « défailtantes ») et caractérisées par un nombre « n » d'indicateurs financiers, une combinaison linéaire de ces indicateurs qui sépare au mieux les deux types d'entreprises⁴⁵.

2.2.1.3. Intérêts et limites :

On peut citer les plus fréquents qui sont présentés comme suit⁴⁶ :

Un outil d'aide à la décision : Comme nous l'avons précisé ci-dessus, le crédit-scoring permet d'aboutir à un résultat chiffré associé à un certain niveau de risque qu'acceptera ou refusera le décideur, dans la mesure où il correspond à une probabilité de défaillance. Il faut donc toujours rappeler, que le scoring n'offre que des probabilités, jamais de certitudes. Donc le crédit-scoring n'est qu'un outil d'aide à la décision et aussi de délégation.

Ses limites :

Aucun système de scoring n'est infallible. Prévoir un risque de défaillance n'est jamais sans risque d'erreur. Une entreprise en bonne santé à une date donnée peut être en situation d'insolvabilité quinze jours plus tard.

2.2.2. Les systèmes experts :

Dans les systèmes experts, l'approche est de nature qualitative. Elle cherche à reproduire de façon cohérente les règles de décision des experts en matière de crédit ou leurs systèmes d'évaluation du risque. On détermine ces règles de manière totalement empirique, en interrogeant les experts, les responsables crédits, sur leurs pratiques, en confrontant leurs avis

⁴⁵ Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. « Crédit management ,gérer le risque ».Ed Economica,Paris,1996 ,P175

⁴⁶ Nicolas VAN PRAAG. Le crédit management et le crédit scoring .Ed.Economica, Paris ,1995,P44

et en leur demandant de valider collectivement les règles de décision émergeant de ces discussions et confrontations. Cet ensemble de règles assorties de pondérations servira à décrire les caractéristiques de risque de l'emprunteur et à lui attribuer une note. Ces systèmes sont en vigueur dans les banques mais aussi dans les agences de rating⁴⁷.

2.2.2.1. Les avantages et les limites du système expert :

Les avantages du système expert sont les suivants :

- Il est de nature qualitative, mais il intègre toujours des normes quantifiées.
- Il est construit à partir de l'expérience et fait l'objet d'une validation à posteriori.
- Il est facilement intelligible, car il reproduit le mode de raisonnement des experts en matière de crédit.
- Il intègre des effets d'environnement (l'état de l'industrie) dont l'interaction avec les variables financières et complexes et contribue ainsi à la prévision de l'évaluation du risque.
- Il sait intégrer des informations qualitatives et aussi traiter de la complexité d'interactions entre les variables déterminant le risque.

Cependant, les systèmes experts sont soumis à d'importantes limites :

- Ils peuvent accorder une part importante à la subjectivité dans la mesure où certaines informations sont obtenues par des procédures d'interviews auprès des experts des différentes appréciations de la qualité du management d'un dirigeant célèbre et celles d'un dirigeant inconnu des médias.
- Aux jugements des experts les plus influents dans l'institution financière est accordée une part plus importante.
- L'historique des notations des agences de rating montre qu'au cours du temps le taux de défaut associé à un rating donné change et que la corrélation entre les notes et les probabilités de défaut varie dans le temps.
- L'appréciation d'un phénomène d'auto réalisation des croyances : une entreprise bien notée par un système expert aura tendance à mieux se comporter qu'une entreprise moins bien notée.

2.2.3. La méthode des points de risque :

La méthode des points de risque consiste à affecter des notes à un certain nombre d'éléments de risque choisis pour leur pertinence.

⁴⁷ Michel DIETSH et JoelPETEY. Mesure et gestion de risque de crédit dans les institutions financières. Ed Revue banque, Paris, 2002, pp 45-47.

Elle permet une cotation de chaque client et donc la fixation d'un encours maximum autorisé assorti ou non d'un délai de paiement normatif.

Le principe de base de cette méthode est qu'il est possible de porter un jugement sur une entreprise en termes de risque à l'aide d'éléments non financiers. De plus, l'avantage de cette analyse est de mettre à jour quotidiennement l'appréciation du risque.

Les commerciaux vont donc naturellement constituer la principale source d'information de la méthode des points de risque. Leurs connaissances permettent une analyse dynamique dans la mise en œuvre du système d'information⁴⁸.

2.2.4. L'analyse neuronale :

Les réseaux de neurones appartiennent à la catégorie des techniques regroupées sous le terme « d'intelligence artificielle ». Ces techniques s'inspirent du comportement intelligent des humains dans la mise au point des systèmes informatiques d'analyse.

L'analyse neuronale regroupe aujourd'hui des modèles dont l'intention est d'imiter certaines fonctions du cerveau humain, en reproduisant certaines de ses structures de base.

Elle est inspirée d'un modèle neurophysiologique d'apprentissage.

Les premières applications pratiques des réseaux de neurones commencent à voir le jour. Elles concernent des domaines aussi variés que l'industrie, les télécommunications, ou la finance. L'utilisation de ces techniques dans le cadre des problèmes d'attribution de crédit commence à se développer. Certaines banques et organismes de crédit à la consommation les utilisent déjà. En effet, les réseaux de neurones sont particulièrement performants en matière de classification et d'analyse de données⁴⁹.

2.2.4.1. Définition d'un réseau de neurones :

Un réseau de neurones est un modèle capable de trouver la solution du problème auquel il est confronté par auto-apprentissage à partir d'une base d'exemples. Le principal avantage de l'outil est qu'il va lui-même définir ses propres règles de décision.

En ce qui concerne le problème de classification, le réseau de neurones est particulièrement adapté. Il va chercher les règles lui permettant de distinguer le plus efficacement possible entre deux types de populations et ce, à partir d'une base d'exemples comprenant des entreprises jugées saines et des entreprises jugées potentiellement défaillantes : il peut donc apprendre à faire la distinction

⁴⁸ Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Crédit management, gérer le risque client Ed Economica ,Paris,1996

⁴⁹ Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Op cit , pp 196-201.

2.2.4.2. Les principes de fonctionnement d'un réseau de neurones :

La modélisation et le fonctionnement de tels systèmes sont complexes. Le système est composé de « neurones » qui fonctionnent sur le modèle des neurones humains ; ces derniers sont interconnectés pour former un réseau.

On peut considérer un neurone comme une unité permettant de traiter une certaine quantité d'informations et de les redistribuer à d'autres unités du système.

Les inputs, il s'agit des données quantitatives sur l'entreprise (chiffre d'affaires, effectif, ratios, etc.). Le neurone effectue une somme algébrique pondérée des inputs. Si cette somme dépasse un certain seuil prédéfini, le neurone se déclenche puis transmet l'information (sortie) à d'autres neurones. Sinon, le neurone n'est pas activé et ne transmet rien.

On dispose donc, d'un système à plusieurs couches ou chaque neurone possède un rôle spécifique, en particulier celui de recevoir des informations et d'en redistribuer aux autres neurones.

A travers nous avons pu présenter les risques liés à l'opération bancaire. Tant que le risque est inséparable du métier du banquier nous avons montré les mesures à tenir en compte pour se prévenir du risque.

Section 3 : les garanties liées aux crédits bancaires

En général, les crédits sont octroyés selon l'objet et non liés aux contreparties de garanties. Ces dernières sont donc des éléments accessoires aux crédits alloués, mais rappelons que la banque est redevable envers ses déposants ; elle devra donc vérifier si la surface financière de l'entreprise à laquelle elle apporte ses concours est suffisante. En cas de liquidation, les garanties seront exigées.

En effet, pour le banquier, l'étude du dossier doit permettre de limiter les risques. Mais quelle que soit la rigueur de l'étude menée, il ne pourra les éliminer totalement et la prise de garanties s'avère souvent une sage précaution

C'est pour ça que le métier de banquier est qualifié de métier à haut risques par excellence, surtout en matière d'octroi de crédit qui constitue la principale activité de la banque.

Ainsi, la préoccupation majeure du banquier est de retrouver les fonds prêtés à l'échéance prévue. Ce souci se justifie par le fait que le banquier travaille avec quelques capitaux propres, mais beaucoup avec l'argent des déposants.

En règle générale, c'est l'analyse des risques qui détermine les crédits à accorder et fixe les conditions de leur mise en place, mais malgré ça le risque n'est pas totalement éloigné car le banquier n'a pas approfondi sa connaissance avec son client, c'est pour ça qu'il ne peut pas lui faire confiance.

A cet effet, le banquier se prémunit à la mise en place des crédits par la prise des garanties « destinées à limiter les pertes occasionnées par la survenance d'une défaillance d'un client »⁵⁰, même s'il n'espère pas à la date de remboursement avoir besoin de faire réaliser les dites garanties.

La distribution de crédits par les banques se fait au moyen de capitaux empruntés auprès des épargnants, ce qui nécessite une grande prudence dans la gestion des fonds qui lui sont confiés, cette prudence ne peut se réaliser sans discernement et sécurité.

C'est pour ça que le banquier devra demander des garanties (valables devant la justice) qui interviendraient en cas de situation de sinistre ou d'accidents, ces garanties sont souvent appelées sûretés.

Dans le cas de prêts aux particuliers, la banque doit vérifier que le montant des remboursements et intérêts demandés est en correspondance avec les revenus actuels et futurs du débiteur. Elle doit également s'assurer que le client va honorer ses engagements. Elle doit

⁵⁰ PUOPION Pierre-Charles, « économie et gestion bancaire », édition DUNOD , Paris, octobre 1999, p .76.

réduire ses risques des pertes en exigeant des garanties (cautions, hypothèque du logement, assurances...)

Dans le cas d'une entreprise, la banque doit étudier la conjoncture de son secteur économique.

Les garanties se diversifient entre les sûretés personnelles basées sur la qualité de la personne garante et les sûretés réelles fondées sur les biens meubles et immeubles. On trouve aussi les garanties morales.

L'ensemble de ces garanties et d'autres conditions seront précisées dans la convention du crédit, mais en pratique cette dernière est classée parmi les garanties exigées au client.

Donc, on distingue deux sortes de garanties :

- ✓ Les garanties personnelles.
- ✓ Les garanties réelles.

1. Les garanties personnelles :

Sont constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes (physiques ou morales) qui s'engagent à régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant.

Contrairement à la garantie réelle dont la valeur peut être aisément déterminée (gage de marchandise ou de titres...), l'appréciation de la valeur de la sûreté personnelle est difficile. C'est le cas des cautions qui sont données par des personnes physiques ou morales, et dont la valeur est en fonction de l'importance du patrimoine et de leur honorabilité.

Les sûretés personnelles nécessitent donc l'intervention d'un tiers car le débiteur quelle que soit sa qualité, ne peut garantir par sa seule parole, une dette qu'il a lui-même contracté.

Les deux principales caractéristiques de ce type de sûretés sont :

- La naissance d'un droit de créance au profit du créancier, qui lui permet de se retourner contre le garant si le principal débiteur se trouve défaillant.
- Le garant ne doit pas s'engager à exécuter une obligation qui trouve ailleurs une contrepartie, car dans le cas contraire, l'engagement ne constitue en aucun cas une sûreté personnelle.

Par ailleurs, le succès des sûretés personnelles est dû :

- A leur simplicité, du fait qu'elles ne sont pas soumises aux formalités de publication, contrairement à certaines autres garanties tel que l'hypothèque.

- Elles permettent au garant lorsque celui-ci est commerçant, de procéder à des provisions en fonction de prévisibilité du sinistre du fait qu'elles constituent pour lui un engagement hors bilan.

Il y a aussi des précautions juridiques à prendre, qui consistent en la vérification de la capacité juridique de la personne physique qui donne caution, et des pouvoirs du mandataire de la personne morale qui se porte garante.

D'autre part, il existe trois sortes de suretés personnelles :

- ✓ Le cautionnement
- ✓ L'aval comme garantie.
- ✓ Les assurances des crédits.

1.1. Le cautionnement

Le cautionnement est «l'engagement pris par un tiers de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur»⁵¹.

Il faut bien distinguer entre le « cautionnement » qui est le contrat, et la « caution » qui est la personne qui se porte garante.

Le cautionnement peut comporter une limitation expresse du montant. Ce dernier ne devra pas excéder ce qui est dû par le débiteur principal et toutes conditions contraires sont nulles. Par contre, le cautionnement peut être contracté pour une somme moindre, c'est à dire que la caution peut garantir une partie de la dette du débiteur.

Dès lors que la caution (la cautionnaire) s'engage de payer à défaut du débiteur principal, il convient pour le banquier de s'assurer de sa solvabilité puisqu'il n'y a aucun intérêt d'avoir une garantie donnée par un garant qui risque lui aussi d'être insolvable.

- ✓ Il existe deux types de cautionnement :

- **Le cautionnement simple** : le cautionnement simple est la forme type du cautionnement, la caution n'interviendra que si le débiteur ne s'exécute pas car en définitive, c'est lui qui doit payer.

⁵¹ BERNET-RollandeLuc , « Principes de technique bancaire »,23^{ème} édition DUNOD,Paris,avril 2004,P.128.

- Le cautionnement solidaire :

Contrairement au cautionnement simple qui peut se concevoir avec une seule caution, le cautionnement solidaire nécessite obligatoirement l'existence d'au moins deux cautions.

Lorsque la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal, son engagement est égal à celui de la personne cautionnée.

Le cautionnement se dit solidaire lorsque le créancier peut en cas de défaillance du débiteur principal se retourner sur chacune des cautions pour le paiement de la totalité de la dette d'où l'absence des bénéfices de discussion et de division des cautions.

Par conséquent, la caution solidaire est étroitement liée par son patrimoine au débiteur. Elle est tenue d'honorer l'engagement cautionné en cas de défaillance du débiteur.

Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout.

En recueillant la caution, la banque veille :

A ce qu'elle n'accepte de cautionnement que de la part de personnes physiques ou morales solvables.

A obtenir la caution solidaire, celle-ci permet de poursuivre le paiement de sa créance indifféremment auprès des débiteurs.

A suivre la situation financière de son client cautionné, qui en cas de faillite, fait perdre à la banque son recours contre la caution, si la banque n'a pas produit sa créance dans la faillite.

En cas de non-paiement de sa créance, par son client débiteur, la banque met en demeure, par lettre recommandée avec accusé de réception.

1.2. L'aval comme garantie :

C'est une forme particulière de cautionnement donné sur un effet de commerce ou un Billet à ordre, et qui engage l'avaliste à exécuter l'engagement du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci.

Au sens de l'article 409 du code de commerce « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce ».

Il peut être donné à l'appui de l'obligation du souscripteur d'un billet à ordre, d'un endosseur d'un effet de commerce, du tiré ou du tireur d'une traite. Il peut être également donné par acte séparé, c'est-à-dire il limite la garantie de l'avaliste à un seul bénéficiaire qui reste en possession de l'acte, il ne se transmet pas en même temps que l'effet qu'il garantit.

Il existe deux formes d'aval :

- L'aval donné sur l'effet de commerce lui-même où sur une allonge:

Qui sera collé au dit effet, le donneur d'aval devra apposer les mentions obligatoires au recto de l'effet de commerce.

- L'aval donné par un acte séparé : C'est à dire que l'aval est donné sur un document différent de l'effet de commerce. Pour cette forme-là, il est exigé de mentionner le lieu d'intervention de l'aval.

1.3. Les assurances des crédits :

Lorsqu'une banque accorde un crédit, elle exige souvent que l'emprunteur souscrive une assurance pour couvrir les risques de décès, d'incapacité et de perte d'emploi.

- **L'assurance « décès, 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. Elle évite qu'en cas de décès les héritiers aient à rembourser le crédit. En cas d'invalidité de l'emprunteur celui-ci n'ait à le faire. Elle couvre aussi le plus souvent l'incapacité de travail.

L'assurance « perte d'emploi » :

Il existe deux types d'assurance :

- Soit le prêteur se contente de reporter les sommes dues en fin de prêt (le coût du report étant pris en charge par l'assureur).

- Soit l'assureur prend en charge tout ou une partie des mensualités pendant une période donnée, dans ce cas, la garantie ne peut jouer qu'un certain nombre de fois. Et pendant une période limitée.

L'assurance peut aussi couvrir les risques d'incendie, accidents et risques divers pour les installations industrielles ou les risques propres aux locaux administratifs. Il y a aussi l'assurance vie.

2. Les garanties réelles :

La banque a parfois des difficultés pour mettre en jeu les sûretés personnelles : problèmes généralement dus soit à l'insolvabilité de la personne garante, soit à un vice de forme lors de la constitution des sûretés.

Pour éviter que de tels incidents se produisent, le banquier devra recueillir d'autres garanties plus consistantes, et qu'il pourra réaliser en cas où le débiteur n'honore pas ses engagements, il s'agit des sûretés réelles.

En effet, les sûretés réelles permettent au banquier de faire saisir et vendre le bien objet de la garantie et de se faire payer sur le produit de la vente. Elles confèrent au banquier un droit particulier (droit réel) sur les éléments de l'actif du débiteur. Ce droit ne doit pas cependant priver le débiteur de la propriété du bien objet de ce type de garanties.

D'autre part, la sûreté réelle est toujours associée à une créance, ce qui lui confère le statut d'accessoire de la créance, avec la possibilité de la suivre dans les patrimoines où elle peut passer.

Une garantie réelle est un actif mobilier ou immobilier donné en gage par un débiteur à son créancier. Elle consiste dans l'affectation d'un bien en garantie d'une dette. Cette garantie peut être constituée d'un stock de marchandises, de titres, d'une délégation de créances, des fonds de commerce, des matériels, des immeubles et même des sommes d'argent.

Dans le cas où le gage est constitué par la marchandise, le tiers détenteur est dans la plupart des cas un magasin général.

Cette règle comporte des exceptions lorsque le bien remis en gage est indispensable à l'activité du débiteur, c'est le cas lorsqu'il y a nantissement du matériel. Ce dernier reste à la

disposition du client mais il faut prendre la précaution de mettre une plaque sur le dit matériel indiquant qu'il est gagé au profit de la banque.

Pour obtenir une réelle sécurité, le banquier s'entoure de certaines précautions, notamment :

- ✓ L'appréciation de la valeur actuelle du bien gagé et prévoir une marge de sécurité entre ce dernier et le montant du crédit accordé.
- ✓ Eviter de prendre une garantie sur une entreprise en situation critique susceptible d'être déclarée en cessation de paiement, parce que durant cette période les garanties sont restituées par les pouvoirs judiciaires à la masse des créanciers.

A cet effet, cette section sera consacrée à l'étude des différentes sortes des sûretés réelles qui sont les suivantes :

- Le nantissement
- L'hypothèque

2.1. Le nantissement :

L'article 948 du code civil définit le nantissement comme : " est une garantie que l'on cède à un organisme d'emprunt (la banque), lorsque l'on souscrit un prêt immobilier : pendant toute la durée du remboursement du prêt la banque aura possession d'une partie du patrimoine (financier) de l'emprunteur comme gage ou garantie". Le nantissement peut concerner des titres, des valeurs mobilières, des produits d'épargne, des placements financiers ou des fonds de commerce (droit au bail, enseigne, matériel professionnel, clientèle...). Il est aussi possible de nantir des actions, des contrats d'assurance-vie. La liste des biens pouvant être nantis est consultable dans l'article 9 de la loi de 1909 et dans le Code de commerce. Ce contrat est enregistré auprès du greffe du tribunal de commerce. Le bien reste la propriété de l'emprunteur mais celui-ci ne pourra pas le vendre sans l'accord de l'autre partie. Si le prêt n'est pas intégralement remboursé, l'organisme prêteur pourra alors puiser dans ce capital.

- le fonctionnement du nantissement:

Généralement, on utilise le nantissement pour effectuer un prêt immobilier sans apport. L'acte de nantissement sera rédigé en trois exemplaires : un pour l'emprunteur, un pour le prêteur et un pour le service d'enregistrement officiel. Le formulaire doit être envoyé au greffe du tribunal de commerce dont dépend l'emprunteur sous 15 jours. À savoir encore, le nantissement peut porter sur la totalité ou une partie du compte nanti. Si

vous souhaitez poursuivre les versements sur ce compte, optez pour le nantissement partiel. Lorsque le débiteur a rempli toutes ses obligations, le nantissement peut être levé

2.2. L'hypothèque :

L'article 882 de code civil définit l'hypothèque comme étant "C'est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité".

Donc, l'hypothèque est une sûreté réelle, consentie en garantie du remboursement d'une créance, qui permet au créancier s'il n'est pas payé à l'échéance de saisir cet immeuble en quelques mains qu'il se trouve, de le faire vendre et de se faire payer le premier sur le produit de la vente.

L'hypothèque obéit aux mêmes règles que le nantissement, mais elle porte sur des biens immeubles soit : bâtiments, hangars, habitations, terrains...etc.

Aussi, l'hypothèque est une sûreté réelle qui, sans dépossession du bien affecté en garantie, permet à la banque (créancière) impayée de saisir le bien aux quelques mains qu'il se trouve. Elle constitue une garantie excellente pour la banque.

L'hypothèque présente les caractéristiques suivantes :

- Le constituant conserve toutes ses prérogatives de propriétaire. Il jouit du droit d'utiliser et d'exploiter l'immeuble à condition de ne pas nuire aux droits du créancier hypothécaire.
- L'hypothèque est un droit accessoire, c'est à dire qu'elle n'existe que pour garantir une créance qui est déjà née.
- L'hypothèque est un droit réel indivisible : le créancier hypothécaire bénéficie du principe de l'indivisibilité de l'hypothèque.

L'hypothèque confère au créancier le droit de préférence et le droit de suite :

- Le droit de préférence, en cas de non-paiement et de poursuite, le créancier procède à la réalisation du bien par vente forcée de l'immeuble saisi, aux enchères publiques.
- Le droit de suite, le débiteur ne peut pas vendre l'immeuble sans rembourser au préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble.

Les biens et droits pouvant faire objet d'hypothèque sont :

- Les biens immeubles par nature. (Terrain, appartement...)
- Les biens immeubles par distinction : Il s'agit de biens meubles qui sont rattachés à l'exploitation de l'immeuble, par exemple le tracteur.
- Toutes les rénovations et améliorations apportées à l'immeuble.

- Les constructions, même si elles sont faites sur un terrain appartenant à autrui.
- Les fruits et revenus de l'immeuble.

Conclusion :

Pour conclure, les banques ont su répondre aux besoins de la clientèle en proposant une gamme importante de produits en matière de crédit. Quel que soit la nature du crédit, le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, pour se prémunir contre ces risques, le banquier prend des garanties comme un moyen de protection.

Après avoir présenté les différents crédits nous allons mettre la lumière dans le deuxième chapitre sur le crédit de l'immobilier et son financement.

Chapitre 02 :

Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

Introduction :

Le secteur immobilier est un secteur dynamique car il est l'un des secteurs les plus importants de l'économie. Il est à l'origine de la majorité des investissements réalisés par les ménages et les entreprises.

De plus, le secteur immobilier permet aux ménages de bénéficier d'un logement abordable et de qualité, ce qui est essentiel pour le bien-être des populations vu la croissance démographique et le développement des villes et des régions.

Pour cela, à travers ce chapitre nous allons présenter en premier lieu des notions sur le marché et le bien immobilier, ensuite, le financement de l'immobilier aux particuliers. Enfin dans la dernière section nous allons présenter le financement de l'immobilier aux promoteurs.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

Section 1 : Notions de base sur le marché immobilier et bien immobilier

A travers cette section nous allons expliquer brièvement les éléments essentiels sur le bien immobilier par la suite allons présenter le marché immobilier.

1. Le bien immobilier

Nous présentons la définition et les caractéristiques de ce bien dans les points suivants :

1.1. Définition du bien immobilier

L'article 683 du code civil algérien définit un bien immobilier comme toute chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacée sans détérioration, est une chose immobilière. Toutes les autres choses sont mobilières. Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placée dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation.

1.2. Les Caractéristiques du Bien Immobilier

Les biens immobiliers regroupent l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Ils renferment des caractéristiques bien définies: leur durabilité, leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel, leur hétérogénéité et leur immobilité spatiale⁵².

1.2.1. Un bien immobilier est un bien localisé (immobile)

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Donc, c'est un bien localisé dans sa majorité qui ne peut être déplacé. Cette caractéristique diminue la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.⁵³

1.2.2. Un bien immobilier est un actif réel

Une deuxième caractéristique importante découle directement de la durée de vie des biens immobiliers : leur rôle patrimonial en tant qu'actif pour les ménages et les entreprises. Le logement est un élément essentiel du patrimoine des ménages. Bien plus, le logement est souvent le facteur déterminant de formation et de la croissance du patrimoine des ménages⁵⁴.

⁵² GRANELLE (J.J) : « Economie immobilière », Edition Economica, Paris, 1998, page 04

⁵³ GRANELLE(J.J) : « Economie immobilière » ; Op. Cité, page 06.

⁵⁴ GRANELLE (J-J) : « Economie et urbanisme » ; Edition Harmattan, Paris, 2009, page.158

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

1.2.3. Un bien immobilier est un bien durable

La durabilité du logement a de nombreuses implications. Il s'ensuit d'abord que le logement est d'un coût très élevé, il est sans doute le bien dont l'acquisition représente l'engagement le plus important pour un ménage, de plus son financement qui nécessite des fonds importants qui ne peuvent s'acquérir qu'à long terme.⁵⁵

Le dynamisme de l'activité économique impacte sur la valeur du bien immobilier, ce qui est la conséquence de l'immobilité de ce dernier.

1.2.4. Un bien immobilier est un investissement à long terme

Il existe deux caractéristiques qui font des biens immobiliers des placements à long terme :

L'indestructibilité des terrains et la longue durée de vie des bâtiments ou des constructions.

L'immobilier constitue le principal investissement des ménages, il est considéré comme un élément de grande importance du patrimoine de ces derniers, en plus, il est le facteur qui détermine sa formation et de sa croissance.

1.2.5. Un bien immobilier est un bien hétérogène

Elle implique que deux biens immobiliers ne peuvent pas être identiques.

« L'analyse économique n'a pas retenu au départ l'idée d'hétérogénéité du bien. On suppose ainsi à l'équilibre que le prix par unité de service logement est lui-même dans toutes les unités de logement. Toute fois des analyses plus approfondies tentent de prendre en compte l'hétérogénéité du logement »⁵⁶

1.3. Typologie des biens immobiliers

Chaque bien immobilier a sa spécificité. Les biens immobiliers sont destinés pour des usages déterminés. Ils sont classifiés comme suit :

1.3.1. L'immobilier résidentiel

Est considéré comme immobilier résidentiel tout immeubles dans lequel les individus choisissent de vivre tout ou partie de leur vie.

⁵⁵ GRANELLE (J.J) :Op. Cité ; page 04.

⁵⁶ COLLOS (B) : « Comprendre les marchés du logement » ; Edition Harmattan, Paris, 1997, page25

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

Le logement : est un local à usage d'habitation, comme les appartements, les villas. Il constitue une résidence principale, à usage quotidien

Les résidences de services : ils accueillent certaines catégories de personnes spécifiques, telle que les retraités, les universitaires...etc.

Les résidences de tourisme : est un ensemble de logements, équipés pour recevoir une clientèle de loisirs ou d'affaires soit pour une durée déterminée tels que les auberges et les hôtels.

1.3.2. L'immobilier professionnel

Il englobe l'ensemble des biens à usage professionnel. On distingue principalement :

- **L'immobilier commercial** : cette catégorie concerne les biens immobiliers destinés pour exercer une activité commerciale telle que les magasins, les centres commerciaux, les supermarchés, ...
- **L'immobilier de bureau** : destiné à des activités administratives seulement sans aucune manipulation de marchandises.
- **L'immobilier industriel** : ils reçoivent les activités industrielles qui telles que la production, la transformation, par d'exemple on trouve les usines, les industries légères et lourdes, les ateliers de fabrication.

1.3.3. Autres types de biens immobiliers

Dans cette catégorie on y trouve plusieurs biens immobiliers qui n'existent pas dans les typologies citées précédemment. Ils sont détenus par l'Etat, à titre d'exemple l'immobilier destiné à loisirs, à la culture, à l'éducation, à la santé, à l'armée et à la justice tels que les hôpitaux, les prisons, les mosquées, les écoles.

2. Le marché immobilier

On va présenter la définition, les intervenants et les typologies de ce marché :

2.1. Définition du marché immobilier

« Le marché immobilier est le résultat de transactions immobilières, en particulier le logement qui représente la partie la plus importante. La demande dépend essentiellement de

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

facteurs connexes tels que la population, les revenus, les taux d'intérêt et les impôts. En outre, il existe des facteurs subjectifs difficiles à quantifier, notamment la détention d'actifs à long terme. De son côté, l'offre varie en fonction de l'abondance ou de la rareté des terres, de la capacité de production et de la quantité de capital disponible. La plupart de ces facteurs sont affectés par les décisions du pouvoir politique, et l'immobilier est un secteur particulièrement attractif⁵⁷.

2.2. Les intervenants sur le marché immobilier

On trouve plusieurs intervenants sur le marché immobilier, vu la difficulté de l'Etat à répondre à la demande massive de bien immobilier, en Algérie. On distingue les intervenants suivants :

2.2.1. Maitre d'ouvrage

Le Maitre d'ouvrage est « *toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de faire réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire* »⁵⁸

Le maître d'ouvrage peut être un particulier, un professionnel, une collectivité territoriale, l'Etat, une entreprise, une association à but non lucratif. Le maître d'ouvrage est tenu de :

- La mise en place du financement du projet ;
- La mise en œuvre des conditions administratives pour la réalisation du projet ;
- La détermination du maitre d'ouvrage et les entreprises de réalisation ;
- Le contrôle permanent des réalisations effectuées.

2.2.2. Maitre d'œuvre

Le maitre d'œuvre désigne la personne physique ou morale retenue par le maitre d'ouvrage à fin de prendre en charge la mise en place de l'ouvrage tout en respectant des conditions fixées dans le contrat. Le maitre d'ouvrage peut être un architecte, un bureau d'étude, un entrepreneur.

⁵⁷ JEAN, François, JEAN Rioufol. « le marché immobilier ».Editeur :Presses Universitaires de France, Paris, Année 2005,pages128.

⁵⁸Article 7 du décret législatif n°94-07du18 mai1994, relative aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

2.2.3. L'entreprise de réalisation

Elle désigne une personne physique ou morale. Sa mission est la réalisation du projet sur le terrain. Cette réalisation doit se faire conformément aux plans, préalablement, établis par le maître d'œuvre et suivant les conditions des contrats avec le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre.

2.2.4. Le promoteur

« Toute personne physique ou morale initiant la réalisation de nouveaux projets, la restauration, la réhabilitation, la rénovation, la restructuration, ou le confortement de constructions nécessitant l'une de ces interventions ou l'aménagement et l'habilitation de réseaux, en vue de les vendre ou de les louer »⁵⁹.

2.2.5. Le notaire

L'article 03 de la loi n°06-02 du 20/02/2006, portant organisation de la profession de notaire définit le notaire comme *« un officier public, mandaté par l'autorité publique, chargé d'instrumenter les actes pour lesquels la loi prescrit la forme authentique et les actes auxquels les parties veulent donner cette forme »*

2.2.6. L'assemblée populaire communal (APC)

En Algérie, la commune joue un rôle très important dans le marché immobilier. En effet, elle fournit les permis de construire, les certificats de conformité, les certificats d'urbanisme, et participe à la réalisation du logement social.

2.2.7. Autres acteurs intervenants

Le marché immobilier a plusieurs autres acteurs à titre d'exemple les vendeurs et les acheteurs des biens immobiliers, l'expert immobilier, les établissements prêteurs et les organisations de contrôle, la conservation foncière, l'appointeur géomètre etc.

⁵⁹Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORA No 14 du 06 mars 2011.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

2.3. Typologies du marché immobilier

On trouve deux types de marché immobilier qui sont présentés comme suit⁶⁰ :

2.3.1. Le marché primaire

Est considéré comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane, essentiellement, des promoteurs publics

2.3.2. Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des biens immobiliers neufs ou anciens. Préalablement, vendus sur le marché primaire. Les acteurs qui interviennent sur ce marché sont, principalement, les particuliers et les agences de placement immobilier.

A travers cette section nous avons mis la lumière sur le bien et le marché immobilier tout en donnant un aperçu bref pour mieux comprendre son financement dans les sections suivantes.

⁶⁰HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

SECTION 02 : le financement de crédits immobiliers aux particuliers

Le crédit immobilier est un crédit de long terme, il finance l'achat ou la construction d'un logement ou le financement des gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement. En effet, la banque ou les établissements financiers assure ce crédit aux particuliers, pour satisfaire les besoins de ces derniers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier ces crédits immobiliers.

1. Définition du crédit immobilier au particulier

Un crédit immobilier est « un prêt conventionnel à long terme, consenti par un particulier, en fonction de sa capacité à rembourser. Il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Il est garanti par une hypothèse immobilière portant soit sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur ou sur un bien immobilier appartenant à un tiers. Il est aussi de garanties additionnelles telles que l'assurance Insolvabilité, l'assurance décès et l'assurance des biens »⁶¹

2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

Le crédit immobilier recouvre des caractéristiques, parmi ces dernières on cite : la durée ; taux d'intérêt ; le différé et les modalités de remboursement.

2.1. La durée

La durée d'un prêt immobilier varie, le plus souvent, dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale se fait, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Donc, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle (capacité de remboursement). Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt.

Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

⁶¹Guide MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 322.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

2.2. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec des taux d'intérêt fixes ou variables.

2.2.1. Taux d'intérêt fixe

Il est fixé à la signature du contrat sur toute la durée du prêt. Dans ce cas, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Cependant, le banquier est obligé à se soumettre aux taux fixé initialement pendant toute la durée du prêt.

Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

2.2.2. Le prêt à un taux d'intérêt variable

Dans ce prêt, l'échéancier de remboursement varie dans le but de l'adapter à la situation du client et à la situation financière et économique du moment vu que le taux d'intérêt varie à la hausse comme à la baisse.

Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. Ce qui est va engendrer la diminution de la rentabilité de la banque.

Par contre, en cas de la hausse du taux cela engendrera une augmentation des intérêts à payer pour les clients et une augmentation de la rentabilité de la banque.

2.2.3. Le différé

Le différé est la période qui sépare la date de déblocage du crédit, et celle du premier remboursement. C'est une période de grâce dans laquelle le bénéficiaire rembourse que les intérêts intercalaires sur le montant débloqué. Il existe deux (02) types de différés à savoir : le différé total et d'amortissement⁶².

2.2.3.1. Le différé total

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

⁶²MOHAMED, N. « Contrôle de gestion dans l'immobilier ». (en ligne), Mémoire de master, paris, université paris X ouest Nanterre la défense, 2013, P56.Disponible sur : www.etudier.com (consulté le 30/05/2023) à 15h 30

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

2.2.3.2. Le différé d'amortissement

Pendant toute la durée de différé l'emprunteur ne paye que les intérêts et il ne commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

2.2.4. Les intérêts intercalaires

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une auto construction, le bien ne sera pas livré avant 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 à son tour paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires.

2.2.5. Le remboursement par anticipation

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation⁶³.

3. La gamme des Crédits immobiliers

Le crédit bancaire est l'un des produits bancaires, il a plusieurs formes telle que :

3.1. Les crédits du secteur libre

Les crédits de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation particulière en vue de leur fonctionnement. En raison de la concurrence, les produits offerts par les banques sont de plus en plus adaptés à la clientèle. En général, leurs durées sont longues et les taux appliqués peuvent être fixes ou variables.

3.1.1. Les prêts à remboursement échelonné

Il existe plusieurs catégories de ce type de crédit : les prêts à taux fixe ; les prêts à taux variable.

⁶³Ouhab S et Oumbiche O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

3.1.1.1. Les prêts à taux fixe :

Parmi ces crédits, on distingue⁶⁴, Les prêts à échéance constante ; Les prêts à échéances progressives ; Les prêts à échéances dégressives ; Les prêts modulables.

Les prêts à échéance constante :

Ce sont les plus utilisés par les emprunteurs. Le remboursement mensuel, trimestriel ou annuel reste identique et connu sur toute la durée de l'emprunt. Dans leurs compositions, ce sont donc les proportions de capital (qui augmenteront) et d'intérêt (qui diminueront) ; Les prêts à échéances par paliers ;

Les prêts à échéances progressives :

Le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ ;

Les prêts à échéances dégressives :

Les échéances diminuent selon une périodicité annuelle et d'un pourcentage fixé au départ. Peu diffusés, ces crédits s'adressent à des emprunteurs dont les revenus sont appelés à baisser.

Les prêts à échéances par paliers :

Dans ce, les montants des échéances peuvent être progressifs et / ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Elle est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur.

Les prêts modulables :

Ce type de crédit permet à la banque de proposer au client un plan de financement sur mesure. Le montant n'est pas définitivement fixé au départ, il est possible d'apporter des modifications en cours de route sur simple initiative de l'emprunteur.

3.1.1.2. Les prêts à taux variable :

Dans ce prêt, l'échéancier de remboursement varie dans le but de l'adapter à la situation du client et à la situation financière et économique du moment vu que le taux d'intérêt varie à la hausse comme à la baisse.

Les prêts révisables peuvent être classés en fonction des types d'échéances :

⁶⁴H.nouri , « le financement bancaire d'un crédit immobilier »,mémoire master, option économie monétaire et bancaire, université Abderehman mira Bejaïa,2019,p26 .

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

Prêts révisables à échéances constantes et durées variables

3.1.2. Les prêts à remboursement non échelonné

Ce type de prêt peut également être scindé en deux catégories⁶⁵: Les prêts à amortissement différé ; Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur.

3.1.2.1. Les prêts à amortissement différé

Le remboursement du capital et parfois le paiement de intérêts, qui intervient au terme d'une période prédéfinie. La différence peut être de quelques mois ou de plusieurs années, dans ce cas on parlera de franchise de remboursement. Il peut également s'étendre sur toute la durée du crédit et correspond alors à un prêt « *in fine* ».

3.1.2.2. Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur

Destinés aux professionnels de l'immobilier, il se présente par l'ouverture de crédits utilisables par découvert en compte. Mais sous forme de mise à disposition d'une enveloppe fixée.

3.2. Les crédits du secteur réglementé

Les modalités d'octroi de ces crédits, ainsi que la détermination de leurs taux d'intérêts sont fixées par des dispositions réglementaires spécifiques, on trouve dans ce secteur : les prêts épargnent logement ; les prêts conventionnés ; les prêts à l'accession sociale.

3.2.1. Les prêts épargnent logement⁶⁶

Reçoit des crédits dont la caractéristique est de proposer des taux préférentiels aux épargnants, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un prêt logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est de 30 fois les intérêts cumulés.

3.2.2. Les prêts conventionnés

Sont proposés par les établissements de crédits ayant passé une convention avec l'Etat qui bonifie le taux d'intérêt ou met à la disposition des banques des fonds destinés à l'aide sociale pour les gérer selon les critères de sélectivité.

⁶⁵HENTOUR Fouad, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », Licence en finances, Ecole supérieure de banque Algérie, 2008, p40

⁶⁶MAHIOU S, Les crédits aux particuliers, 2000.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

3.2.3. Les prêts à l'accession sociale

Ils sont consentis selon les mêmes critères que les prêts conventionnés mais sous certaines conditions de ressources maximales. Les intérêts sont moins par rapport à d'autres prêts conventionnés grâce à la prise en charge d'une partie des risques par un fonds de garantie spécialisé. Ils permettent également de bénéficier de l'aide de l'Etat.

Seuls les établissements adhérents au fond peuvent proposer ces prêts.

3.3. Les crédits du secteur aidé

Le secteur aidé reçoit un soutien budgétaire, soit par l'intermédiaire de la bonification de taux d'intérêts (location-vente), soit par la distribution de primes ou subvention par la CNL. Dans ce secteur l'Etat est très présent.

3.3.1. Le logement social

Le logement social est financé par les fonds du Trésor Public ou sur le budget de l'Etat. Ce type de logement est destiné aux couches sociales les plus démunies, vivant dans des conditions précaires⁶⁷.

3.3.2. Le logement aidé ou participatif

C'est un logement réalisé ou acquis grâce à une aide de l'Etat dite « aide à l'accession à la propriété », (AAP), en application du décret exécutif 94-308 du 04 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier des ménages.

3.3.3. La location-vente

Ce nouveau segment de financement de logements a été institué par le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001, fixant les conditions et modalité d'acquisition de logements réalisés sur fonds publics dans le cadre de la « location-vente »⁶⁸.

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

⁶⁷BOUBLI, B. « le logement » paris, édition PUF, 1994, P66.

⁶⁸Le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

4. Les types des crédits immobiliers accordés aux particuliers

Ils sont octroyés soit à l'accession, soit à la construction.

4.1. Les crédits à l'accession

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

4.1.1. Achat d'un logement vente sur plan

La VSP est un nouveau produit régi par les décrets législatif N° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière, et exécutif N°94-85 du 07/03/1994 au mode de contrat VSP, elle représente une technique à un promoteur immobilier de céder à un Acquéreur usage d'habitation (logement), commercial (local) ou industriel, en cours de réalisation savant achèvement en parallèle d'un paiement sous forme d'avance sur commande. Le VSP a été lancé par la CNEP- Banque conformément à la décision réglementaire 227/2000 du 15 mars 2000 portant mise en place de la procédure de gestion du crédit Hypothécaire. Le montant du crédit peut aller jusqu'à 90% du prix du logement, leur remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge est de 70 ans⁶⁹.

4.1.2. Prêt immobilier pour jeune

C'est un nouveau produit octroyé par la CNEP-banque aux jeunes, de moins de 35 ans Pour avoir un logement. Elle peut accorder un crédit immobilier pour⁷⁰ :

- Achat d'un logement auprès d'un particulier.
- Achat d'un logement promotionnel.
- Achat d'un logement social participatif (LSP).
- Achat d'un logement vente sur plan (VSP).
- Construction d'une habitation.

La BNA-banque peut accorder un financement allant jusqu'à 100% du prix de cession du logement à acquérir ou du montant du devis estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation.

Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement la durée maximale du crédit est de 40 ans dans la limite d'âge est de 70 ans. Pour bénéficier de

⁶⁹le décret : législatifs°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière article 9.

⁷⁰D'après un dépliant de la CNEP – Banque année 2018.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

ce crédit il faut avoir 35 ans au maximum à la date de dépôt du dossier de crédit et un revenu permanent.

4.1.3. Cession entre particulier

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

4.1.4. Achat d'un logement promotionnel

Vu l'évolution continue de la demande des besoins de financement diversifie le marché du logement par la mise en place d'un cadre juridique pour encourager les promoteurs à développer le marché de la promotion immobilière.

4.1.5. Achat d'un logement social participatif (LSP)

Vu l'insuffisance de construction des logements locatifs qui sont financés par les ressources de l'Etat, il y'a une nouvelle formule lancée en 1994, en vue de solvabilité des ménages pour l'accession à la propriété par le biais d'une aide financière octroyée par l'état. Cette aide a été mise par le ministre de l'habitat et de l'urbanisme (MHU) à la caisse nationale du logement (C.N.L) pour assurer sa gestion .et éventuellement un crédit bancaire comme la BNA-banque qui finance jusqu'à 90% du prix du logement. Le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite d'âge est de 75 ans⁷¹.

4.1.6. Achat d'un logement location-vente

Est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété ou en termes d'une période de location fixée dans le cadre d'un emprunt fixé. Les banques accordent aux ménages des prêts dans le cadre de financer les opérations d'achat d'un logement selon la formule de location-vente.⁷²

4.1.7. Achat d'un terrain à bâtir

Les banques accordent un crédit pour l'achat d'un terrain à bâtir auprès d'une agence foncière ou chez un particulier.

Ces prêts peuvent aller jusqu'à 90% du prix de cession.

⁷¹Document interne de la banque.

⁷² Le décret : exécutif n°01-105 du 23 avril.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

4.2. Les crédits à la consommation

Le prêt à la construction est destiné au financement de la réalisation du projet de la construction pour son propre compte .pour le compte conjoint, ou d'un ascendant âgé,

Parmi ces crédits il existe :

4.2.1. Crédit de construction en coopérative immobilière ⁷³

Régie par la disposition de l'ordonnance N° 76-92 la coopérative immobilière est une société civile à personne et capital variable, ayant pour but essentiel de promouvoir l'accession à la propriété (l'aide à l'accession à la propriété A.A.P) du logement familial.

La constitution de la coopérative immobilière se fait par acte authentique, dresse devant un notaire. Son agrément est délivré par l'assemblée populaire communale (APC).

La coopérative immobilière est contrôlée par l'APC et un commissaire aux comptes qui est désigné par l'APC, il doit être extérieur à la coopérative immobilière, et choisir sur une liste d'experts agréés par le ministre des finances.

4.2.2. Crédit construction d'une habitation individuelle

Il est accordé par la BNA-banque aux particuliers ; le montant du crédit est de 90 % au maximum du montant du devis (varie de 30% à 90% selon le revenu), Le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite d'âge est de 75 ans.

4.2.3. Crédit extension d'une habitation surélévation

Ce type de crédit est octroyé au particulier pour agrandir une habitation déjà construite. Le montant des échéances de remboursement du crédit est valable de 60 % à 90 %selon le revenu, le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75ans.

4.2.4. Crédit d'aménagement d'une habitation

Ce type de crédit accordé par la BNA-banque aux particuliers pour réaliser les travaux d'aménagement d'un logement ; le montant du crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif des travaux, sans toutefois que ce montant ne dépasse pas 50%de la valeur de bien immobilier donne en garantie.

⁷³L'ordonnance N° 76-92 relative a l'organisation de la coopérative immobilière.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

Section 03 : Le financement de l'immobilier aux promoteurs

Les banques accordent divers crédits aux promoteurs immobiliers cela dans le but de répondre aux besoins des citoyens en matière de l'habitat.

1. Les crédits immobiliers aux promoteurs :

Il existe plusieurs notions intéressantes qui concerne les crédits immobiliers aux promoteurs.

1.1. Définition d'un promoteur immobilier:

Le décret législatif n°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière à travers ces articles 2 et 3 définit le promoteur immobilier comme toute personne morale ou bien physique qui exerce l'activité de promotion immobilière. Cette dernière regroupe l'ensemble des actions concourantes à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres.⁷⁴

1.1.1. Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier⁷⁵:

L'agrément de promoteur immobilier est délivré par le ministre chargé de l'habitat, après avis favorable d'une commission d'agrément de la promotion immobilière.

Nul ne peut postuler à un agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier s'il ne remplit pas les conditions suivantes:

1.1.1.1. Pour la personne physique :

- Etre âgé de vingt-cinq (25) ans, au moins.
- Etre de nationalité algérienne.
- Présenter les garanties de bonne moralité, et ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par la loi n°11-04 du 17 février 2011.
- Justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers.
- Les modalités de mise en œuvre du présent tiret sont précisées par arrêté conjoint des ministres chargés des finances et de l'habitat.

⁷⁴ Le décret législatif n°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

⁷⁵ Décret exécutif N°19-243 du 8 septembre 2019 modifiant et complétant le décret exécutif N°12-84 du 20 février 2012.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

- Justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile et professionnelles de ses activités.
- Justifier de capacités professionnelles en rapport avec l'activité.

Il est entendu, par capacité professionnelle la possession d'un diplôme supérieur dans le domaine de l'architecture, de la construction, juridique, économique, financier, commercial ou toutes autre matière technique permettant d'assurer l'activité de promoteur immobilier.

1.1.1.2. Pour la personne morale :

- Etre de droit algérien.
- Justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers.
- Le ou les propriétaires doivent présenter une bonne moralité et ne pas être frappés d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par les dispositions de l'article 20 de la loi n°11-04 du 17 février 2011.
- Le gérant de la personne morale doit répondre aux conditions de bonne moralité, de capacité professionnelle telle que fixées pour la personne physique.

1.2. Définition de la promotion immobilière :

La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière :

« L'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des opérations concourantes à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres »⁷⁶.

1.3. Les principes de financement de la promotion immobilière⁷⁷ :

Ce sont les principes suivants :

1.3.1. La quotité de financement :

Pour la bonne gestion des risques et les démultiplications des interventions financières de la banque, les promoteurs investisseurs ont limité le montant du crédit immobilier à un maximum du coût global du projet. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par le

⁷⁶ La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière.

⁷⁷https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-delimmobilier23.html.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

recourt réduit au financement bancaire. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière.

Les quotités de financement sont les parts de financement accordées par la BNA Tizi-ouzou. Elles sont résumées dans le tableau suivant.

Tableau n°1 : Quotité de financement

Catégorie de prêt	Taux de financement	Base de calcul
L'acquisition d'un logement neuf achevé	90%	Du prix du logement
Acquisition d'un logement auprès d'un particulier	90%	Du prix du bien à acheter
L'aménagement d'une habitation	90%	Du devis des travaux d'aménagement
Pour la construction d'une habitation individuelle	90%	Du devis des travaux de construction envisagée
Crédit bonifié pour acquisition d'un logement neuf collectifs achevés	90%	Du prix du logement

Source : documentation de la BNA

1.3.2. La durée du financement:

Compte tenu de la relation directe entre le coût du logement et les délais de réalisation. La durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limitée par la durée de réalisation du projet. Généralement c'est 40 ans dans la limite d'âge de 75 ans⁷⁸.

⁷⁸ www.bna.dz (consulté le 7/3/2023 à 12 : 30)

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

1.3.3. La mobilisation du crédit:

Le promoteur établit et signe un planning de réalisation et de décaissement pour effectuer des différentes utilisations de la mobilisation. Chaque tranche de crédit utilisée est matérialisée par un billet à ordre souscrit par le client comportant une échéance commune qui coïncide avec la date prévisionnelle de livraison des logements. Ce billet permet à la banque de se refinancer auprès de la Banque d'Algérie et de reconstituer sa trésorerie.

1.3.4. La commercialisation :

La commercialisation des programmes de logements promotionnels a été confiée aux seuls promoteurs suivant un circuit de commercialisation qui leur appartient. Le promoteur immobilier peut solliciter aussi un financement pour l'acquisition d'un terrain destiné à la réalisation d'un projet immobilier.

1.4. La typologie de la promotion immobilière

Ils existent deux types de promotion immobilière :

1.4.1. La promotion immobilière publique :

Les personnes morales habilitées par la loi 86-07, à réaliser des opérations de la promotion immobilière qui sont les suivantes⁷⁹ :

-Les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités (OPGI, EPLF....)

-Les entreprises qui réalisent pour les besoins de leurs travailleurs, dans le cadre des œuvres sociales.

Les collectivités locales (APC).

Dans ce type de promotion immobilière, plusieurs acteurs peuvent intervenir dans son organisation opérationnelle.

⁷⁹ Loi n°86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

1.4.2. La promotion immobilière privée :

Dans les textes relatifs au secteur de l'habitat, la loi considère comme étant un promoteur privé, toute personne physique ou morale de droit privé portant sur :

- ✓ Les promoteurs privés.
- ✓ Les particuliers auto-constructeurs à titre individuel ou organisé, au sein des coopératives, qui sollicitent le financement bancaire.

1.5. Les activités d'un promoteur immobilier:

L'activité de promoteur immobilier recouvre⁸⁰ :

- ✓ Toutes activités d'acquisition et d'aménagement d'assiettes foncières en vue de leur vente ou de leur location.
- ✓ Toutes activités d'intermédiation et de gestion immobilière.
- ✓ Toutes activités d'administration et de gestion immobilière pour compte.

1.6. Les interlocuteurs du promoteur immobilier⁸¹:

L'opération immobilière de sa genèse à son achèvement, voit se succéder et interférer d'autres acteurs avec lesquels le promoteur doit le plus souvent négocier. Ainsi, deux types d'intervenants :

Ceux que le promoteur choisit et qui travaillent à sa demande

Ceux qui s'inscrivent dans l'environnement de l'action du promoteur et avec lesquels celui-ci doit composer.

1.7. Les actes de la promotion immobilière:

Ils sont présentés comme suit :

1.7.1. La souscription:

Dans le cadre du plan d'aménagement de la commune, l'assemblée populaire communale prend toutes mesures nécessaire en vue d'assurer une large publicité, aux programmes de développement de l'habitat y afférent. A ce titre, elle met à la disposition du

⁸⁰ Le décret : législatif n°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière articles 2et 3.

⁸¹ MASSE, P. « théorie et pratique de la promotion immobilière ».paris, Ed, ECOIMICA, 1994.P112

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

candidat à la promotion immobilière, la prescription et règles d'urbanisme et toutes les données afférentes à l'opération, qu'il souhaite entreprendre.

« ...Sauf pour les entreprises et organismes publics, statutairement habilités et les auto-constructeurs à titre individuel, ou organisés au sein de coopératives immobilière, qui demeurent régis par les procédures, qui leur sont applicable. La souscription à la réalisation d'opération de promotion immobilière est ouverte à toute personne physique ou morale, de nationalité Algérienne, capable de transiger, contracter obligation et passer convention, ne peuvent toutefois, souscrire directement ou par personnes interposées à une opération de promotion immobilière, les personnes condamnées en application de cette loi. Toutes personnes morales de droit privé doivent être exclusivement constituées par des personnes physiques de nationalité Algérienne⁸². »

1.7.2. L'accèsion à l'assiette foncière:

La souscription à une opération immobilière ouvre au profit du souscripteur, le droit à la cession de gré à gré de terrain servant d'assiette au projet. Cette cession, se faisait suivant un acte administratif enregistré et publié auprès de la conservation foncière, territorialement compétente⁸³.

1.7.3. La mobilisation de l'épargne:

Les opérations de promotion immobilière bénéficiaient des concours financiers remboursables sous forme de crédit à moyen terme, accordés par l'institution financière habilitée. Ces crédits ne sauraient excéder 50% du cout estimé de l'opération de promotion immobilière, lequel est limité au plafond fixé par voie réglementaire. Les crédits ne sont mobilisés qu'après utilisation des fonds, correspondant à l'apport du souscripteur⁸⁴.

⁸² La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.

⁸³ Idem

⁸⁴ La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.

Chapitre 02 : Le Financement de Bien Immobilier en Algérie

Conclusion :

Le secteur de l'habitat a commencé à prendre une place importante dans la politique de l'Etat suite à une croissance démographique importante et l'évolution des exigences des citoyens en matière du logement.

Après avoir eu recours à une politique monopolistique sur le marché de l'immobilier, l'Etat algérien a pris conscience de l'importance de la mise en place des nouvelles réformes qui permettront l'intervention de plusieurs nouveaux acteurs dans le secteur. Ces acteurs sont la CNEP- Banque, la CNL, FGCMPI, SGCI, CREM, SRH.

Mais Le financement de logement reste, toujours, une préoccupation majeure de l'Etat, car un bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence de l'offre intéressante et d'une demande solvable, ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la construction des biens immobiliers ou à la leurs acquisitions.

Le marché du logement ne cesse d'innover, car la demande augmente de plus en plus, ce qui a conduit les banques à mettre leurs produits à la disposition des ménages et à satisfaire leurs besoins en matière de financement.

Dans ce chapitre, nous avons développé de manière succincte l'aspect théorique de la promotion immobilière, ainsi que son évolution dans la conjoncture économique du pays et son financement, du fait qu'elle représente l'une des assises du marché de l'immobilier, son organisation relève de précautions majeures des pouvoirs publics.

Chapitre 03 :

Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Introduction :

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'offres intéressantes et d'une demande solvable.

Cela ne peut être réalisé qu'en fournissant les fonds nécessaires pour réaliser le bien immobilier et acheter ce dernier. C'est pourquoi la présence des banques est essentielle pour le développement de l'industrie immobilière. Elles jouent un rôle très important dans la mobilisation des ressources de financement nécessaires au développement de l'offre et de la demande immobilière, mais aussi dans le développement de la capacité des candidats individuels à tenir leurs engagements.

Le financement du logement est une activité bancaire de plus en plus dynamique depuis de nombreuses années. Ce dynamisme a partiellement compensé la baisse de l'activité de banque d'investissement qui a contribué au retour à la performance⁸⁵.

Le financement des projets immobiliers est donc un des supports de la relation entre les banques et leurs clients. Pour cela, dans un souci de faciliter l'accès à la propriété et de répondre aux différents besoins et aux attentes de la clientèle, une forte concurrence sur le marché bancaire algérien a débuté.

Nous avons vu dans le deuxième chapitre « le financement de l'immobilier en Algérie ». Pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre à l'étude et l'analyse d'un dossier d'un crédit immobilier au sein de l'agence BNA-583 de Tizi-Ouzou.

A cet effet, la première section sera dédiée à la présentation de l'organisme d'accueil (l'agence BNA-583 de Tizi-Ouzou) et la deuxième section portera sur les modalités et les procédures d'octrois des crédits immobiliers au niveau de la BNA. Dans la troisième section nous étudierons un cas pratique au sein de la BNA Banque.

⁸⁵ FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Avant d'entamer l'étude d'un cas pratique, nous avons jugé nécessaire de présenter en premier lieu l'organisme d'accueil : La BNA

1. Historique de la BNA :

La première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été Créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture. La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec, notamment :

- le retrait du Trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le Trésor.
- la libre domiciliation des entreprises auprès des banques.
- le non automaticité des financements.

La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques⁸⁶.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6milliards de Dinars Algériens à 41,6 milliards de Dinars Algériens⁸⁷.

⁸⁶ L'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.

⁸⁷ www.bna.dz

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

1.1. Activités principales de la BNA:

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure, notamment, le service financier des groupements professionnels des entreprises.

Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédits dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut, notamment ⁸⁸:

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations emprunté pour les besoins de son activité.
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettres de crédits, accreditifs et autres opérations de banques.
- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation.
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération du crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'état, répartir toutes subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation.
- Acquérir en tout ou en partie, avec ou sans la garantie de bonne fin du cédant.
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.
- Recevoir en dépôt tous titres et valeurs.
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change.
- Billets à ordre, chèques, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres.
- Remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers.
- Louer tous et compartiments de coffres.
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux.
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeur mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, améliorer ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer le service financier de tous titres.

⁸⁸La circulaire n2124 du 29/05/2016 « Missions et organisation des agences ».

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contractés tous emprunt, prêt, nantissements, reports de devises étrangères, le tous en conformité de la réglementation en la matière.
- Accepter ou conférer toutes hypothèques et toutes autres sûretés, souscrire tous engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions, crédits documentaires irrévocables, confirmation de crédits documentaires, garanties de bonne exécution, de bonne fin ou de remboursement ou renonciation à des recours légaux, constituer toutes cautions réelles.
- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques.
- Assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits.
- Etablir ou gérer des magasins généraux

1.2. Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Nouvelle ville Tizi-Ouzou):

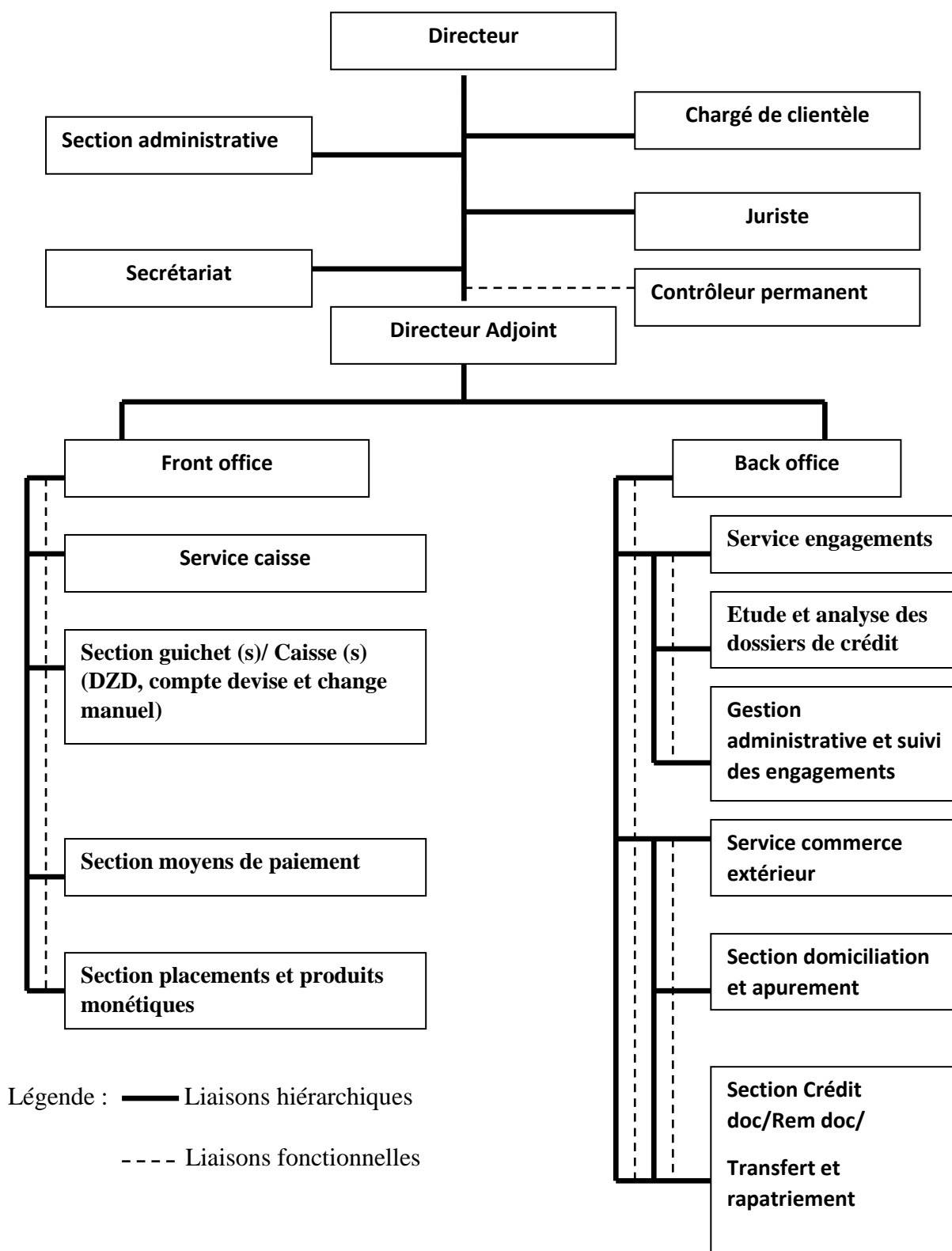
L'Agence BNA 583 est située au carrefour du 20 avril immeuble Kessi, nouvelle ville - 15007 Tizi-Ouzou. Elle est dirigée par un directeur assisté par un directeur adjoint. L'agence est essentiellement une organisation commerciale en recherche active de ressources. Elle œuvre en vue d'une bancarisation optimale de la population en drainant le maximum de ressources vers ses caisses, tout en assurant le financement de l'économie.

On présente l'agence 583 et ses services par un organigramme :

L'organigramme ci-dessous représente les différents services constituant cette banque et les liens qui les relient. Bien sûr, le directeur est responsable et contrôle la totalité des services dont la section administrative, le chargé de clientèle, juriste, contrôle permanent, secrétariat qui ne sont pas à la charge du directeur adjoint. Ce dernier supervise les services suivants : service caisse, sections moyens de paiement, section placements et produits monétiques (front office) ; service engagement et analyse des dossiers de crédit, service commerce extérieur, section crédit documentaire (back office).

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Figure n° 1 : Organigramme agence deuxième catégorie BNA 583



Source : document interne de la BNA.

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Section 2 : modalités et procédures d'octrois des crédits immobiliers

Les crédits immobiliers sont des crédits à haut risques car ils mobilisent d'importantes sommes à long terme. De ce fait, toute demande de prêt doit être étudiée minutieusement et répondre aux conditions que la réglementation bancaire oblige ⁸⁹:

2.1. Les modalités d'octroi du crédit immobilier :

1. Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement du bénéficiaire (Revenu/Age). Il est limité à 90% du prix du logement à financer ou du devis, sans toutefois dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque.
2. Dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plans est révisable (mention indiquée au titre « prix de vente et modalités de sa révision » du contrat de vente sur plans), le prix du logement est majoré de 20% pour déterminer le montant du crédit.
3. Lorsqu'il s'agit d'un crédit pour l'aménagement d'un logement, la valeur de l'hypothèque doit représenter 200% du montant du prêt, soit un ratio (Prêt/Valeur) inférieur ou égal à 50%.
4. La capacité de remboursement est déterminée en fonction du revenu mensuel net de l'emprunteur, selon le tableau ci-après:

Tableau n° 2 : La capacité de remboursement en fonction de revenu mensuel net de l'emprunteur.

Capacité de remboursement : % du R.M.N	Niveau du revenu
30%	RMN : supérieur à 1 fois le SNMG et inférieur ou égal à 2,5 fois le SNMG
40%	RMN : supérieur à 2,5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG
50%	RMN : supérieur à 4 fois le SNMG

RMN : Revenu mensuel net de l'emprunteur

Source : document de la BNA

⁸⁹ Document de la BNA agence 583 Tizi-Ouzou

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

5. L'emprunteur peut avoir recours à un Co-emprunteur ou à une caution.

Le Co-emprunteur ou la caution peut être le conjoint ou toute autre personne.

Dans le cas où l'emprunteur a recours à un Co-emprunteur ou à une caution, la capacité de remboursement est obtenue en tenant compte, outre le revenu de l'emprunteur, de l'intégralité du revenu mensuel net du Co-emprunteur ou de 50% de celui de la caution selon le cas.

Lorsque le Co-emprunteur ou la caution est une autre personne que le conjoint, la capacité de remboursement est limitée à 60 % du revenu mensuel net de l'emprunteur.

La capacité de remboursement des non-résidents est déterminée sur la base du revenu net mensuel perçu déduction faite du SMIG du pays de résidence.

6. La durée maximale du crédit ne peut excéder :

- quarante (40) années (dans la limite de l'âge de 75 ans) dans le cas de l'achat d'un logement neuf ou auprès de particuliers, ainsi que dans le cas de l'auto construction.
- trente (30) ans (dans la limite de l'âge de 75 ans) dans le cas de financement de l'extension ou de l'aménagement de l'habitation.

En cas de recours à un Co-emprunteur ou à une caution, la durée du crédit est déterminée en tenant compte de l'âge le plus élevé.

7. L'emprunteur bénéficie d'une période de différé de remboursement fixée comme suit :

- vingt-quatre (24) mois dans les cas de l'auto construction, de la vente sur plans et de l'extension.
- six (06) mois, à sa demande, dans les autres cas de financement.

Les intérêts intercalaires produits durant la période de différé sont payés par les bénéficiaires à la fin de chaque mois.

8. En conformité avec les conditions de refinancement de la SRH et les conditions de banque en vigueur, le taux d'intérêt est variable durant la période du crédit. Il est arrêté en fonction des deux catégories de bénéficiaires, à savoir :

- 5,75% l'an pour les épargnants.
- 6,25% l'an pour les non-épargnants.

L'épargnant est toute personne physique qui détient un livret d'épargne banque « BNA » depuis trois (03) mois minimum.

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Un taux d'intérêt préférentiel de 4,45% l'an est appliqué aux salariés des entreprises publiques économiques (EPE) domiciliées à la banque.

Des conditions dérogatoires peuvent être, par ailleurs, accordées par la banque dans le cadre des procédures en vigueur.

9. Les intérêts sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), conformément à la loi n° 2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finances pour 2001, sauf autres dispositions législatives ultérieures.
10. Une commission de gestion est versée par l'emprunteur dès la signature de la convention de crédit, selon les conditions de banque en vigueur.

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Section 03 : Le montage d'un crédit immobilier (cas pratique particulier à particulier)

Le montage et l'étude d'un dossier de crédit constituent une étape préalable et incontournable dans le cadre de la distribution des crédits bancaires, permettant l'appréciation des risques y afférents, et la détermination des raisons sous-jacentes de la décision d'octroi ou de refus du financement sollicité⁹⁰.

Durant notre stage pratique au niveau de la BNA on a vu plusieurs cas de crédit immobilier tel que : achat d'un logement promotionnel collectif «achevé», achat d'un logement promotionnel vendu sur plans, construction d'un logement, achat d'un logement auprès d'un particulier. Ce dernier sera le cas de notre travail car c'est le cas pratique le plus connu et dont on a trouvé plusieurs sources.

Exemple : quand un client va à la banque pour demander un crédit immobilier, le banquier saisie les informations du client (voir le tableau ci-dessous) dans un simulateur pour savoir le montant que ce dernier peut prendre. Ainsi le simulateur va préciser si le client peut prendre le montant demandé et donner en détail la somme du crédit qui peut être octroyé au demandeur et sa durée.

Maintenant on va voir comment ce simulateur fonctionne :

3.1. Simulation d'un crédit immobilier :

On va voir dans le tableau suivant les éléments que le stimulateur tient en compte pour traiter le dossier de l'emprunteur.

⁹⁰ H.NOURI, « le financement bancaire d'un crédit immobilier », mémoire master, option économie monétaire et bancaire, université Abderehmane mira Bejaïa, 2019, p26.

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Tableau n° 3: Simulation d'un crédit immobilier

Nom de l'emprunteur :	XXX
Prénom de l'emprunteur :	YYY
Date de naissance :	17/05/1976
Revenu de l'emprunteur :	93 363,53
Bénéficiaire épargnant BNA :	Epargnant
Cout du logement :	9 000 000,00
Apport personnel :	1 200 000,00
Durée maximum du crédit :	348 Mois

Source : établie par nous même à travers les documents de la BNA

Une fois le banquier a fini la saisie, le simulateur a donné les résultats suivants :

3.2 Résultat de la simulation :

Tableau n° 4 : Résultat de la simulation

Les résultats de la stimulation sont présentés comme suit

Montant du crédit accordé par la banque :	7800000,00
Taux de l'apport personnel du client :	13,33 %
Dont un différé de remboursement de (mois)	0 mois
Taux d'intérêt :	5,75%
Prime SGCI en TTC :	92 820,00 DA

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Montant de la commission de gestion en(DA) :	46 410,00 DA
Montant de la mensualité du crédit :	46 163,59 DA
Mensualité totale en (DA) :	46 163,59 DA
Etat final de la demande de crédit :	Demande acceptée

Source : établie par nous même à travers les documents internes de la BNA.

Dans la perspective d'une demande de prêt immobilier, l'opération se déroule en deux temps. D'abord, le demandeur doit remettre les documents cités ci-dessous pour déterminer l'éligibilité de sa demande. Puis le banquier étudie ce dossier et informe le demandeur de l'acceptation ou non de sa demande et cela dans un délai ne dépassant pas un mois.

3.3. Constitution de dossier ⁹¹:

3.3.1. Pour le client :

- une demande de crédit immobilier selon le modèle de BNA (voir l'annexe n 01).
- Chèque barré.
- Carte d'assurance sociale (carte CHIFFA).
- Photocopie de la carte nationale.
- un acte de naissance.
- Fiche individuel/fiche familiale d'état civil.
- un certificat de résidence.
- Une copie des deux (2) premières pages du livret d'épargne pour les épargnants.
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçant, artisans, professionnels ...etc.)
- une attestation de travail récent et les trois (3) dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
- les bilans et comptes de résultats des trois (3) derniers exercices pour les non-salariés commerçant postulants à un crédit supérieur à 20million de DA.

⁹¹ Document de la BNA agence 583 Tizi-Ouzou

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

-Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

-Une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages «CREM».

Pour la caution, le Co-emprunteur doit fournir les mêmes pièces fournir par le postulent.

3.3.2. Pour le bien immobilier :

- Promesse de vente (modèle BNA).

- Acte de propriété de bien (au nom de vendeur) publier et enregistrer.

- Rapport d'expertise établit par un bureau d'étude ou un expire utile par la banque.

- Fiche de renseignement. (Voir annexe n 02).

3.4. Les conditions du dossier :

Les conditions qui doivent être respectées par le demandeur sont présentées ci-dessous

➤ L'article portant sur l'objectif du crédit :

La banque nationale d'Algérie accorde à l'acquéreur remplissant les conditions d'octroi de crédit un prêt immobilier pour le financement d'achat d'un logement de particulier à particulier.

➤ L'article portant sur la destination du crédit :

L'emprunteur à sollicité l'agence BNA n°583 de Tizi-Ouzou pour l'accompagner dans l'acquisition d'un logement au près d'un particulier d'une superficie totale 130M² à un prix de 9 000 000,00 DA le bien en question est situé à Nouvelle ville Tizi-Ouzou

➤ L'article portant sur la durée du crédit :

La durée du crédit est fixée à 348 moins sans différé.

➤ L'article portant sur le montant de crédit :

Le présent crédit est destiné au financement à concurrence de 86,67%, soit le montant total est de (7800 000 DA)

➤ L'article démontrant l'apport personnel :

La part de financement du présent projet que s'engage à apporter l'acquéreur s'élevé a la somme de 900 000.00DA, soit 13,33% du coût du logement

➤ L'article portant sur le taux d'intérêt :

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

L'acquéreur verse un intérêt sur montant utilise du crédit : de 5,75% pour les épargnants et 6,25% pour les non épargnants.

➤ L'article portant sur la commission de gestion :

L'acquéreur verse à la Banque une commission de gestion de 0,5% sur le montant du crédit lors de la signature du Contrat de crédit

➤ L'article portant la mise à disposition du crédit :

Avant la mise à disposition du crédit, l'acquéreur doit respecter les points suivants :

- ✓ La présentation par l'acquéreur de justificatifs des documents requis à la constitution de dossier.
- ✓ La signature de la convention du crédit.
- ✓ Le versement en compte de la part d'autofinancement de l'acquéreur.
- ✓ Le montant d'acquisition du logement neuf sera versé par la banque entre les mains du notaire chargé de la transaction d'achat et de l'instrumentation de l'acte d'hypothèque conventionnelle. Les frais du notaire sont supportés par l'acquéreur.

➤ L'article portant sur la modalité de remboursement du crédit :

L'acquéreur s'engage à payer mensuellement ses Crédits, Intérêts et frais de retard en débitant son Compte jusqu'au paiement intégral de la Dette.

3.5. Les garanties :

- Signature de CC immobilier
- Recueil engagement du notaire de recueilli hypothèque conventionnelle 1er rang
- Signature CSL Co-emprunteur
- Délégation des polices d'assurance-crédit 1^{ère} rang couvrant :
 - ✓ Assurance SGCI
 - ✓ Assurance décès
- Hypothèque conventionnelle 1^{ère} rang
- Délégation des polices d'assurance-crédit 1^{er} rang catastrophes naturelles (DPACATNAT).

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

4. Vérification de dossier

Le demandeur de crédit fournit les documents nécessaires pour la BNA et puis les analystes s'occupent de la vérification de ses derniers.

Tableau n° 5 : Identification de l'emprunteur principal, crédit immobiliers financés par BNA-banque

Nom et prénom	X.Y
Date de naissance	17/05/1976
Situation familiale	Célibataire
Adresse	Tizi-Ouzou
Qualité professionnel	Salarié
Poste occupé	Médecine
Revenu mensuel du postulant	93363,53
Situation d'épargne	Epargnante

Source : établie par nous même à travers les documents de la BNA.

Tableau n° 6 : Identification du bien objet du financement

Type de logement	F5
Etat du logement	Fini
Adresse	Nouvelle ville Tizi-Ouzou
Etage	5éme
Bâtiment n	A

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Lot N°	5
Surface	130 m ²

Source : établie par nous même à travers les documents de la BNA.

4.1. Calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur :

Taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 50%

Capacité de remboursement = $93\,363,53 * 50\% = 46\,681,765\text{ DA}$

L'emprunteur a une capacité de remboursement de **46 681,765 DA**.

- La mensualité du crédit :

$$93\,363,53 * 49,45\% = 46\,163,59$$

Donc la mensualité du crédit à payer par l'emprunteur est de 46 163,59 DA

4.2. La détermination de la durée du crédit :

La durée du crédit est déterminée à partir de l'année de naissance de l'emprunteur ou le Co-emprunteur le plus âgé :

Donc l'année de naissance de l'emprunteur est **1976**, donc l'âge de cette personne lors de sa demande de crédit est des **46ans**.

La règle appliquée par la banque ($75 - 46 = 29\text{ ans}$) donc la durée de crédit est de 29 ans (mais comme le remboursement se fait en mensualité donc le crédit est de **348 mois**)

4.3. Calcul du montant de crédit accordé par la banque :

La banque finance à l'emprunteur 86,67% du cout de logement.

Donc le crédit accordé est : Cout de l'acquisition * le taux de financement

$$\text{Crédit accordé} = 9\,000\,000 * 86,67\% = 7\,800\,000\text{ DA}$$

4.4. La commission de gestion :

Taux de la commission est de : 0,5%

La TVA est de : 19%

Donc la commission de gestion = Crédit * Taux de la commission + TVA

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Donc la CG = $7\,800\,000 * 0,5 \% * 1,19 = 46410$

4.5. L'apport personnel :

Taux d'apport personnel est de 13,33%

L'apport personnel = Le cout de logement * Le taux d'apport personnel

Donc l'apport personnel = $9\,000\,000 \text{ DA} * 13,33\% = 1\,200\,000 \text{ DA}$

4.6. Calcul ratio prêt Valeur (RPV) :

R P V = Le montant du crédit / Le cout du logement

$R P V = 7\,800\,000 / 9\,000\,000 = 0,9$

Tableau n° 6 : Taux de prime⁹²

Ratio prêt Valeur	Taux unique flat (HT)
R P V égal ou inférieur à 40 %	0,5%
R P V de 40 % à 60 %	0,75%
R P V de plus 60% à 90 %	1%

4.3. Calcul du montant SGCI :

Montant SGCI = montant du crédit * 1% + TVA

Montant SGCI = $(7\,800\,000 * 1\%) * 1,19 = 92\,820 \text{ Da}$

⁹² Article 12 du contrat d'assurance crédit immobilier aux particuliers publié par la société de garantie du crédit immobilier (SGCI) par l'ordonnance n°75-58 du 26/09/1975 portant le code civil et par l'ordonnance n°95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances.

Chapitre03 : Etudes et Analyses d'un Dossier du Crédit Immobilier au Sein de la BNA

Conclusion :

Pendant toute la durée du stage effectué auprès de la BNA, nous avons constaté que le crédit immobilier est une opération que le banquier doit soigneusement étudier au préalable de tous les aspects.

Les dossiers sont minutieusement examinés, par rapport à leurs durées et importance des montants afin d'assurer une bonne fin à son engagement dans le projet, soit donner l'accord pour que le crédit, soit octroyé pour le client ou alors le refus définitif du crédit dans le cas où les conditions ne sont pas remplies chez le client.

Les fonctions et les modalités prises par l'agence BNA « 583 » nouvelle ville Tizi-Ouzou, permettent un avantage utile pour l'acquisition d'un logement. Dans notre cas, le client x est éligible aux critères d'octroi de crédit en termes de revenu, d'âge et de sa capacité à rembourser sa dette, de ce fait, nous suggérons un avis favorable pour le prêt immobilier.

De plus, la banque demande des garanties au client pour éviter tout risque pouvant survenir à l'avenir.

L'emprunteur doit rembourser le montant de crédit par mensualité jusqu'au paiement intégral de la totalité de la créance.

Enfin, il est préférable que le demandeur de crédit soit jeune pour bénéficier d'une longue durée de remboursement.

CONCLUSION GENERALE

Dans le cadre de cette étude, nous avons analysé l'octroi de crédit immobilier et évalué son risque, en mettant l'accent sur les pratiques de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Notre objectif était de comprendre comment la BNA procède à l'analyse et à l'évaluation du risque dans l'octroi de crédits immobiliers, et d'identifier les critères, les méthodes et les mesures de gestion du risque utilisés par la banque.

Dans un premier temps, nous avons examiné les notions et les caractéristiques liées à la banque et aux crédits bancaires. Nous avons souligné l'importance du crédit immobilier dans le secteur bancaire et son rôle dans le financement de l'immobilier en Algérie. Nous avons également identifié les spécificités du crédit immobilier et son impact sur l'économie.

Ensuite, nous avons exploré les pratiques de la BNA en matière d'analyse et d'évaluation du risque dans l'octroi de crédits immobiliers. Nous avons constaté que la BNA utilise des méthodes et des outils rigoureux pour évaluer le risque lié à ces crédits, en prenant en compte des critères tels que la solvabilité des emprunteurs, la valeur du bien immobilier, et les garanties offertes. Ces méthodes et outils permettent à la BNA de prendre des décisions éclairées et d'optimiser la gestion du risque.

En ce qui concerne nos questions de recherche, nous pouvons confirmer que la BNA offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier selon des conditions d'accès spécifiques. En effet, nous avons identifié différentes options de financement proposées par la BNA, telles que les crédits hypothécaires et les prêts immobiliers bonifiés. De plus, nous confirmons que la BNA procède à l'analyse et à l'évaluation du risque dans l'octroi de crédits immobiliers en utilisant des méthodes et des outils rigoureux, conformes aux pratiques bancaires et réglementations en vigueur.

En définitif, cette étude a permis de mieux comprendre l'analyse de l'octroi de crédit immobilier et l'évaluation de son risque, en se concentrant sur les pratiques de la Banque Nationale d'Algérie. Nous avons constaté que la BNA met en place des méthodes et des outils rigoureux pour évaluer le risque, tout en offrant différentes options de financement aux emprunteurs.

Cependant, il convient de souligner certaines limites de notre étude. Sur le plan méthodologique, nous avons rencontré des difficultés liées à l'accessibilité à certains documents et informations confidentielles de la BNA, ainsi qu'à la disponibilité limitée du

Conclusion Générale

personnel pour répondre à notre enquête. De plus, la durée limitée de notre stage a restreint la collecte exhaustive de données.

Enfin, il serait intéressant de mener des études complémentaires pour évaluer l'impact des décisions d'octroi de crédits immobiliers de la BNA sur la performance des emprunteurs et sur la stabilité du secteur bancaire. Cela permettrait d'affiner les pratiques de la BNA et de fournir des recommandations spécifiques pour une gestion encore plus efficace du risque dans l'octroi de crédits immobiliers.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

- Beitone Alain, Chrintine Dollo, Jean-pierre Guidoni, Alain le gardez « Dictionnaire des sciences économique » Paris 1991.
- Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011, P. 117-118.
- HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprises et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.
- Mansouri Mansour « système et pratique bancaires en Algérie » 2006, Edition HOUMA, P247.
- LUC BERNET- ROLLANDE. « Principes de techniques bancaires » , page 225
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251 et P .256
- CONSOP.et HEMCI F , « Gestion financière de l'entreprise »,édition DUNOD, Paris , 2005 , Page 251
- LUC BERNET.R : Principe de technique bancaire ; 25ème Edition ; DUNOD, Paris, 2008 .P.343.
- LAUTERE D,ET SIMON Y, « Techniques financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris , 2003, P.680.
- MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris,2001, P. 580.
- M.MATHIEU , L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maitriser , la revue de banque éditeur , Paris,1995 ,page 14
- F.DESMICHT, pratiques de l'activité bancaire , ED.Dunod,Paris,page239
- PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P.50
- DUBERNE M , « gestion actif-passif et tarification des services bancaires »,Edition Economica,Paris 2000.
- Calvet H : « Etablissement de crédit :Appréciation , évaluation et méthodologie de l'analyse financière » :Edition , Economique ;Paris ;1997.P.78
- Alain MARION , Analyse financières,concept et méthodes,2ème édition ,éd DUNOD,Paris,P10

Bibliographie

- CHOUAM BOUCHAMA ,Evaluation et choix des investissements .Ed Dar el Gharb,Oran,2002 ,pp157 ,158
- Gérard MELYON,Gestion financière .Ed Bréal,France,1999 ,pp145-152
- ALTMAN.E.I « Financial Ratios,Discilinant Analysis and the prediction of comporte bankruptey »,The Journal of Finance ,1968,traduction en francais in Girault F et Zisswiller R,Finance modernes:Théorie et pratiques , Tome I, Edition Dunod 1973,P30-60
- A.M.PERCIE DU SERT. « Risque et contrôle de crédit »,édition economica,Paris1999,P 36.
- M.DIETCHetJ.PETHEY, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions fiancières »éd.Revue banque éditeur,Paris,2003,p48 .
- Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. « Crédit management ,gérer le risque ».Ed Economica,Paris,1996 ,P175,p196-201
- Nicolas VAN PRAAG.Le crédit management et le crédit scoring .Ed.Economica,Paris ,1995,P44
- Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU.Crédit management ,gérer le risque client Ed Economica ,Paris,1996
- PUOPION Pierre-Charles, « économie et gestion bancaire »,édition DUNOD , Paris,octobre1999,p .76.
- BERNET-Rollande Luc , « Principes de technique bancaire »,23ème édition DUNOD,Paris,avril 2004,P.128.
- GRANELLE (J.J) : « Economie immobilière », Edition Economica, Paris, 1998, page 04 et page 6
- GRANELLE (J-J) : « Economie et urbanisme » ; Edition Harmattan, Paris, 2009, page.158
- COLLOS (B) : « Comprendre les marchés du logement » ; Edition Harmattan, Paris, 1997, page25
- BOUBLI,B. « le logement » paris, édition PUF,1994,P66.
- MASSE, P. « théorie et pratique de la promotion immobilière ».paris, Ed, ECOIMICA, 1994.P112

Mémoires :

- Allouache Lounis et ALIOUAT Ghilas , mémoire « La gestion de risque crédit au sein de la banque BNA « .promotion 2018 /2019
- AMOUR O et KAB .Y ; « Financement des investissements », mémoire de Université de Bejaia ,2014

Bibliographie

- Khaldi Radia et Moussaoui Sabrina « le financement bancaire au service du crédit à la consommation » mémoire de master , option management bancaire , université de Mouloud Mammeri de TIZI-Ouzou 2017/2018
- KAROUS O. et KANDI H., « L’octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d’entreprise, université de Bejaia, 2016
- BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie »,
- Mémoire de magistère, option commerce international, université d’Oran, 2007.
- Ousmane BAH Mémoire fin d’étude « La gestion du risque de crédit :un enjeu majeur pour la banque » Université de Dakar Bourgiba,2008 ,p14
- JEAN, François, JEAN Rioufol. « le marché immobilier ».Editeur :Presses Universitaires de France, Paris, Année 2005,pages128.
- HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l’immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d’Alger, 2008.
- MOHAMED, N. « Contrôle de gestion dans l’immobilier ». (en ligne), Mémoire de master, paris, université paris X ouest Nanterre la défense, 2013, P56.Disponible sur : www.etudier.com (consulté le 30/05/2023) à 15h 30
- Ouhab S et Oumbiche O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013.
- H.nouri , « le financement bancaire d’un crédit immobilier »,mémoire master, option économie monétaire et bancaire, université Abderehman mira Bejaïa,2019,p26
- HENTOUR Fouad,« Le financement bancaire au service de l’immobilier», Licence en finances, Ecole supérieure de banque Algérie , 2008 , p40
- MAHIOU S, Les crédits aux particuliers, 2000.
- FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.
- H.NOURI, « le financement bancaire d’un crédit immobilier », mémoire master, option économie monétaire et bancaire, université Abderehmane mira Bejaïa, 2019, p26.

Articles et lois :

- L’article68 de l’ordonnance n°03/11 de 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit
- L’article 23 de l’instruction de la banque d’Algérienne
- L’article 543 du code de commerce

- L'article 409 du code de commerce
- L'article 405 du code de commerce
- L'article 644 du code civil Algérien
- Le décret présidentiel N° :02-250 du 24 juillet 2002
- Article 7 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte
- Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORA No 14 du 06 mars 2011.
- Le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001
- le décret : législatifs°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière article 9.
- Le décret : exécutif n°01-105 du 23 avril
- L'ordonnance N° 76-92 relative a l'organisation de la coopérative immobilière.
- Le décret législatif n°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.
- Décret exécutif N°19-243 du 8 septembre 2019 modifiant et complétant le décret exécutif N°12-84 du 20 février 2012.
- La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière.
- Loi n°86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.
- Le décret : législatif n°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière articles 2 et 3.
- La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.
- La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.
- L'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.
- Article 12 du contrat d'assurance-crédit immobilier aux particuliers publier par la société de garantie du crédit immobilier (SGCI) par l'ordonnance n°75-58 du 26/09/1975 portant le code civil et par l'ordonnance n°95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances

Documents :

- D'après un dépliant de la CNEP – Banque année 2018.
- Document interne de la banque.
- Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.
- La Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie dont la création remonte au 19/11/1997. Elle est spécialisée dans le refinancement des prêts à l'habitat consentis aux particuliers.

Bibliographie

- Les produits dérivés peuvent être des forwards (contrat à terme de change ou de taux), des swaps de change ou de taux ou encore des options de change ou sur le taux d'intérêt.

Sites internet :

- https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-delimmobilier23.html.
- www.bna.dz

Revue et publications :

- Erick Lamarque, Franz Maure(2009), « Le risque opérationnel bancaire .Disposition d'évaluation et système de pilotage »,Revue française de gestion ,(n°191),p94.
- Michel DIETSH et Joel PETEY.Mesure et gestion de risque de crédit dans les institutions financières.Ed Revue banque,Paris,2002,pp 45-47.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES :

ANNEXE 1 : DEMANDE DE PRET IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

ANNEXE 2 : ACQUISITION D'UN LOGEMENT DE PARTICLIER A PARTICULIER.

ANNEXE 3 : RECEPISSE DE DEPOTS PROVISOIRE.

ANNEXE 4 : RECEPISSE DE DEPOT DEFINITIF.

Annexe n 01



DRE :
AGENCE :

DEMANDE DE PRET IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. L'EMPRUNTEUR

1- IDENTIFICATION :

Nom
:.....
Prénom
:.....
Fils (fille) de :.....et de
:.....
Date et lieu de naissance
:.....
Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (Ve)
Adresse du domicile actuel
:.....
N° tél (mobile, fixe)
:.....
Pièce d'identité N° :.....délivrée le :.....à :.....
N° sécurité sociale :.....
Registre de commerce N° :.....Identification fiscale
:.....
Domiciliation bancaire : banque CCP
RIB/RIP
:.....

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur :.....N° Tél
:.....
Date de recrutement :.....
Situation : permanent (e) contractuel (le)
Poste occupé
:.....

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur):DA.

Revenu du conjoint : DA.
Revenu des enfants : DA.
Autres (à détailler): DA.
Nombre de personnes à charge :

b. Crédit en cours :

Nature du crédit
:
Banque:
Montant de l'échéance
:
Date de la dernière échéance
:

II. LE CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

S'agit-il du conjoint ? Oui Non

1- IDENTIFICATION :

Nom:

.

Prénom:

...

Fils (fille) de : et de

.....

Date et lieu de naissance

.....

Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (Ve)

Adresse du domicile actuel

.....

N° tél (mobile,

fixe):

Pièce d'identité N° : délivrée le : à :

N° sécurité sociale :

.....

Registre de commerce N° : Identification fiscale

.....

Domiciliation bancaire : banque CCP

RIB/RIP

.....

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur N° Tél

.....

Date de

recrutement:

Situation : permanent (e) contractuel (le)

Poste occupé

.....

4- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (Co-emprunteur ou caution):.....DA.

Revenu du conjoint :.....DA.

Revenu des enfants

.....DA.

Autres (à détailler):.....

DA.

Nombre de personnes à charge :.....

b. Crédit en cours :

Nature du crédit :.....

Banque :.....

Montant de l'échéance

.....

Date de la dernière échéance

.....

III. LE CREDIT SOLLICITE :

1- Objet du crédit :

Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.

Acquisition d'un logement vendu sur plans.

Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.

Auto construction.

Extension d'une habitation.

Travaux d'aménagement.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

Adresse

.....

.....

Prix d'acquisition du logement ou devis des travaux d'extension, d'aménagement ou de Construction du logement

.....DA

3- Structure de financement :

Montant de l'apport personnel

.....

Autres apports (aide d'accès à la propriété CNL, FNPOS, ...etc.)

.....

Montant du crédit sollicité

.....

IV. Déclaration sur l'honneur

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Fait

à.....le.....

**SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR
EMPRUNTEUR**

**SIGNATURE DU CO-
OU CAUTION**

Annexe n 02



ACQUISITION D'UN LOGEMENT DE PARTICLIER A PARTICULIER

FICHE DE RENSEIGNEMENTS

I- Identification des parties

ENTRE LES SOUSSIGNES

M/Mme/Mlle (nom et prénom).....

Demeurant à (adresse),.....

Agissant en sa qualité de propriétaire

Ci-après dénommé (e) "LE VENDEUR"

D'une part

Et

M/Mme/Mlle (nom et prénom).....

Demeurant à (adresse),.....

Ci-après dénommer(e) (s) "L'ACQUEREUR"

D'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIT :

Par les présentes, le VENDEUR, en s'obligeant et en obligeant solidairement et indivisiblement entre eux ses héritiers et ayants cause à quelque titre que ce soit à toutes les garanties ordinaires de fait et de droit les plus étendues en pareille matière, promet à L'ACQUEREUR, qui s'engage à lui vendre le bien objet de la promesse.

Tel que ledit bien existe, s'étend, se comporte et se poursuit avec ses aisances et dépendances, dans l'état où il sera au jour de la vente, et que L'ACQUEREUR déclare bien connaître pour l'avoir préalablement visité.

II- DESIGNATION ET ORIGINE DE LA PROPRIETE

(Faire une description du bien objet de la promesse ainsi que sa situation au jour des
Présentes et au jour de sa délivrance, à savoir s'il est libre de toute occupation ou occupé
Par le promettant)

Type

Adresse (localisation)
.....

La superficie du bien concerné est la suivante
.....

Situation du bien

Le VENDEUR est propriétaire dudit immeuble pour l'avoir acquis selon acte dressé

Ledevant

Maître.....

Notaire

à.....

Publié le au bureau de la conservation de

.....

Sous le volume Et

numéro.....

III- PRIX DE LA VENTE

Le prix convenu entre les deux (02) parties est de (somme en
lettres).....Dinar

s (.....) payable comptant comme suit :

Apport personnel :

Prêt bancaire :

Fait à le

Signature des parties :

Vendeur
Lu et approuvé

Acheteur
Lu et approuvé

Annexe 3 à la circulaire n 2158 du 17/07/2017



AGENCE :

RECEPISSE DE DEPOT PROVISOIRE

N° D'ordre chronologique :

Nom et prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Tél :

Formule de financement sollicité :

Date de dépôt du dossier :

Cachet et signature

Annexe 4 à La circulaire n° 2158 du 17/07/2017



AGENCE :

RECEPISSE DE DEPOT DEFINITIF

N° D'ordre chronologique :

Nom et prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Tél :

Formule de financement sollicité :

Date de dépôt du dossier :

Cachet et signature

Annexe 5 à La circulaire n° 2158 du 17/07/2017



البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

LETTRE D'ACCEPTATION DU CLIENT

Par la présente lettre, j'atteste avoir bien lu la condition de l'échéance mensuelle de 50% à prélever sur mon revenu ainsi que le (s) revenu (s) du ou des Co-emprunteur (s) ou de la ou des caution (s) et je déclare l'avoir accepté volontairement.

SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR

SIGNATURE DE COEMPRUNTEUR

Annexe 6 au circulaire n° 2156 du 21/06/2017



ENGAGEMENT DE PAIEMENT

.....le.....

DRE :.....

AGENCE :.....

A :.....

.....

.....

Messieurs :

Nous vous informons que notre Etablissement a accordé un crédit à la consommation d'un montant de : DA, soit en lettres :....., au profit de Mr/Mme/Melle :..... Représentant.....% du prix de vente mentionné sur la facture pro-forma n°..... que vous lui aviez établie en date du :.....

Pour nous permettre de procéder au règlement relatif à cette acquisition, nous vous demandons de bien vouloir, nous faire retour dans les meilleurs délais du présent engagement de paiement dûment accompagné des copies du bon de livraison et de la facture définitive ainsi qu'une attestation, délivrée par vos soins, attestant que le bien acquis est produit ou assemblé en Algérie.

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Signature du directeur

Table de Matières

Table de matière :

Introduction.....	1
Chapitre 1 : Aperçu sur la banque et ses catégories de crédits.....	5
Introduction	6
Section 1 : la banque et ses catégories de crédits accordés crédits accordés.....	7
1. Aperçu sur la banque.....	7
1.1. Les différentes définitions de la banque.....	7
1.1.1. Définition juridique.....	7
1.1.2. Définition économique.....	7
1.2. Les opérations de banque.....	8
1.2.1. La collecte des ressources.....	8
1.2.2. Distribution du crédit.....	8
1.2.3. La mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements.....	9
1.3. Typologie des banques.....	9
1.3.1. Banque centrale.....	9
1.3.2. Banque primaire	9
1.3.2.1. Banque de dépôt	9
1.3.2.2. Banque d'affaire	10
1.3.3. Banque d'investissement	10
2. Définition d'un crédit	10
2.1. Définition juridique.....	10
2.2. Définition économique.....	11
3. Typologies de crédits.....	11
3.1. Les crédits d'exploitation	11
3.1.1. Les Crédits d'exploitations directes.....	11
3.1.1.1. Crédits par caisse globaux.....	11
3.1.1.2. Crédits d'exploitation spécifique.....	14
3.1.2. Les crédits d'exploitation par signature (indirect).....	17
3.1.2.1. Définition.....	17
3.1.2.2. Avantages des crédits par signatures.....	17

3.1.2.3. Les inconvénients des crédits par signatures.....	18
3.1.2.4. Les formes des crédits par signatures	18
3.2. Les crédits d'investissements.....	22
3.2. Les crédits classiques.....	22
1.3.2.1. Le crédit à moyens terme (CMT).....	22
3.2.1.2. Les crédits à longs termes (CLT).....	23
3.2.2. Les crédits spéciaux	23
3.2.2.1. Le crédit à l'emploi de jeunes	23
3.2.2.2. Le financement des activités soutenues par le FNRDA.....	24
3.2.2.3. Les crédits aux chômeurs promoteurs dispositifs CNAC et ANGEM.....	25
3.2.2.4. Les crédits aux anciens moudjahidine et enfants de Chouhada	25
3.2.3. Le leasing (le crédit-bail).....	25
3.2.3.1. Définition.....	25
3.2.3.2. Le déroulement de l'opération de crédit –bail.....	25
3.2.3.3. Les formes de crédit-bail.....	26
3.2.3.4. Les avantages du crédit-bail	26
3.2.3.5. Les inconvénients de crédit-bail.....	26
3.3. Le financement du commerce extérieur	27
3.3.1. Le crédit documentaire	27
3.3.1.1. Définition.....	28
3.3.1.2. Intervenants.....	28
3.3.1.3. Formes de crédit documentaire.....	28
3.3.1.4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	28
3.3.2. Le crédit acheteur.....	29
3.3.3. Le crédit fournisseur	29
3.3.4. Le crédit de préfinancement.....	29
3.4. Le crédit aux particuliers.....	29
3.4.1. Le crédit immobilier.....	30
3.4.2. Le crédit à la consommation	30
Section 02 : les risques liée au crédit.....	32

1. Définition du risque.....	32
1.1. Différents catégories du risque.....	32
1.1.1. Le risque de liquidité.....	32
1.1.2. Le risque de solvabilité.....	33
1.1.3. Le risque de taux d'intérêt.....	33
1.1.4. Le risque de contrepartie	33
1.1.5. Le risque opérationnel.....	34
1.1.6. Le risque économique.....	34
1.1.7. Le risque monétaire.....	34
1.1.8. Le risque politique.....	35
1.1.9. Le risque naturel.....	35
2. Méthodes d'analyses et d'évaluation du risque de crédit.....	35
2.1. Méthode classique.....	35
2.1.1. L'analyse financière.....	35
2.1.2. La méthode des ratios.....	36
2.1.2.1. Différents types des ratios.....	37
2.1.3. Les principes limites et conséquence du diagnostic financier classique.....	38
2.2. Méthodes statistiques.....	39
2.2.1. La méthode des scores.....	39
2.2.1.1. Définition du crédit scoring.....	39
2.2.1.2. La fonction score.....	40
2.2.1.3. Intérêts et limites.....	40
2.2.1.2. La fonction score	40
2.2.2. Les systèmes experts.....	40
2.2.2.1. Les avantages et les limites du système expert.....	41
2.2.3. La méthode des points de risque.....	41
2.2.4. L'analyse neuronale.....	42
2.2.4.1. Définition d'un réseau de neurones.....	42
2.2.4.2. Les principes de fonctionnement d'un réseau de neurones.....	43
Section 3 : les garanties liées aux crédits bancaires.....	44

1. Les garanties personnelles.....	45
1.1. Le cautionnement	46
1.2. L'aval comme garantie.....	47
1.3. Les assurances des crédits.....	48
2. Les garanties réelles	49
2.1. Le nantissement.....	50
2.2. L'hypothèque.....	51
Conclusion.....	53
Chapitre 2 : le financement de bien immobilier en Algérie.....	54
Introduction	55
Section 1 : Notions de base sur le marché immobilier et bien immobilier.....	55
1. Le bien immobilier	56
1.1. Définition du bien immobilier.....	56
1.2. Les caractéristiques du bien immobilier.....	56
1.2.1. Un bien immobilier est un bien localisé (immobile).....	56
1.2.2. Un bien immobilier est un actif réel.....	56
1.2.3. Un bien immobilier est un bien durable	56
1.2.4. Un bien immobilier est un investissement à long terme	56
1.2.5. Un bien immobilier est un bien hétérogène	56
1.3. Typologie des biens immobiliers.....	57
1.3.1. L'immobilier résidentiel.....	57
1.3.2. L'immobilier professionnel	58
1.3.3. Autres types de biens immobiliers.....	58
2 .Le marché immobilier.....	58
2.1. Définition du marché immobilier.....	58
2.2. Les intervenants sur le marché immobilier.....	59
2.2.1. Maitre d'ouvrage	59
2.2.2. Maitre d'œuvre.....	59
2.2.3. L'entreprise de réalisation	60
2.2.4. Le promoteur.....	60

2.3.5. Le notaire.....	60
2.3.6. L'assemblée populaire communal (APC)	60
2.3.7. Autres acteurs intervenants	60
2.3. Typologies du marché immobilier.....	61
2.3.1. Le marché primaire.....	61
2.3.2. Le marché secondaire	61
SECTION 02 : le financement de crédits immobiliers aux particuliers	62
1. Définition du crédit immobilier au particulier.....	62
2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers.....	62
2.1 La durée.....	62
2.2 2.2. Le taux d'intérêt.....	63
2.2.1. Taux d'intérêt fixe	63
2.2.2. Le prêt à un taux d'intérêt variable.....	63
2.2.3. Le différé	63
2.2.3.1. Le différé total	63
2.2.3.2. Le différé d'amortissement	64
2.2.4. Les intérêts intercalaires	64
2.2.5. Le remboursement par anticipation.....	64
3. La gamme des Crédits immobiliers.....	64
3.1. Les crédits du secteur libre.....	64
3.1.1. Les prêts à remboursement échelonné.....	64
3.1.1.1. Les prêts à taux fixe	65
3.1.1.2 Les prêts à taux variable.....	65
3.1.2 Les prêts à remboursement non échelonné.....	66
3.1.2.1. Les prêts à amortissement différé	66
3.1.2.2. Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur	66
3.1.2.3. Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur	66
3.2. Les crédits du secteur réglementé	66
3.2.1. Les prêts épargnent logement.....	66
3.2.2. Les prêts conventionnés.....	66
3.2.3. Les prêts à l'accession sociale.....	67

3.3. Les crédits du secteur aidé	67
3.3.1. Le logement social.....	67
3.3.2. Le logement aidé ou participatif.....	67
3.3.3. La location-vente	67
4 .Les types des crédits immobiliers accordés aux particuliers.....	68
4.1. Les crédits à l’accession.....	68
4.1.1. Achat d’un logement vente sur plan	68
4.1.2. Prêt immobilier pour jeune.....	68
4.1.3. Cession entre particulier.....	69
4.1.4. Achat d’un logement promotionnel.....	69
4.1.5. Achat d’un logement social participatif (LSP).....	69
4.1.6. Achat d’un logement location-vente.....	69
4.1.7. Achat d’un terrain à bâtir	69
4.2 Les crédits à la consommation.....	70
4.2.1 Crédit de construction en coopérative immobilière.....	70
4.2.2 Crédit construction d’une habitation individuelle.....	70
4.2.3 Crédit extension d’une habitation surélévation	70
4.2.4 Crédit d’aménagement d’une habitation.....	70
Section 03 : Le financement de l’immobilier aux promoteurs	71
1. Les crédits immobiliers aux promoteurs.....	71
1.1. Définition d’un promoteur immobilier.....	71
1.1.1. Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier	71
1.1.1.1 Pour la personne physique.....	71
1.1.1.2 Pour la personne morale.....	72
1.2. Définition de la promotion immobilière.....	72
1.3. Les principes de financement de la promotion immobilière.....	72
1.3.1. La quotité de financement	72
1.3.2. La durée du financement	73
1.3.3. La mobilisation du crédit.....	74
1.3.4. La commercialisation	74
1.4. La typologie de la promotion immobilière.....	74

1.4.1. La promotion immobilière publique	74
1.4.2. La promotion immobilière privée	75
1.5. Les activités d'un promoteur immobilier.....	75
1.6. Les interlocuteurs du promoteur immobilier.....	75
1.7. Les actes de la promotion immobilière.....	75
1.7.1. La souscription.....	75
1.7.2. L'accession à l'assiette foncière.....	76
1.7.3. La mobilisation de l'épargne.....	76
Conclusion.....	77
Chapitre 3 : Etude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de la BNA	78
Introduction.....	79
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil	80
1. Historique de la BNA	80
1.1. Activités principales de la BNA.....	81
1.2. Présentation de l'organisme d'accueil.....	82
Section 2 : modalités et procédures d'octrois des crédits immobiliers.....	84
2.1. Les modalités d'octrois du crédit immobilier.....	84
Section 3 : Le montage d'un crédit immobilier.....	87
3.1. Simulation d'un crédit immobilier.....	87
3.2. Résultat de la simulation.....	88
3.3. Constitution de dossier.....	89
3.3.1. Pour le client.....	89
3.3.2. Pour le bien immobilier.....	89
3.4. Les conditions du dossier.....	90
3.5. Les garanties.....	91
4. vérification de dossier	91
4.1. Calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur	93
4.2. La détermination de la durée du crédit.....	93
4.3. Calcul du montant de crédit accordée par la banque.....	93
4.4. La commission de gestion	94
4.5. L'apport personnel	94

4.6.Calcul ratio prêt Valeur (RPV).....	94
4.7.Calcul du montant SGCI.....	94
Conclusion.....	95
Conclusion générale.....	97
Bibliographie.....	100
Annexes.....	107
Résumé.....	126

Résumé

Cette étude se concentre sur l'analyse de l'octroi de crédit immobilier et l'évaluation de son risque au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). En examinant les pratiques de la BNA, cette recherche a permis de mettre en évidence les critères utilisés, les méthodes employées et les mesures de gestion du risque mises en place par la banque.

Les résultats obtenus confirment l'existence de modalités de financement spécifiques offertes par la BNA pour répondre aux besoins des emprunteurs immobiliers. De plus, l'étude souligne l'importance d'une approche rigoureuse dans l'analyse et l'évaluation du risque, ainsi que l'utilisation d'outils et de méthodes appropriés.

Ces résultats mettent en évidence le rôle crucial de la BNA dans le financement du secteur immobilier en Algérie et fournissent des indications précieuses pour améliorer les pratiques bancaires dans ce domaine.

Mots-clés : Banque Nationale d'Algérie, crédit immobilier, analyse du risque, gestion du risque.

Abstract

This study focuses on the analysis of real estate loan granting and risk evaluation within the Banque Nationale d'Algérie (BNA). By examining the practices of the BNA, this research has highlighted the criteria used, methods employed, and risk management measures implemented by the bank.

The obtained results confirm the existence of specific financing modalities offered by the BNA to meet the needs of real estate borrowers. Furthermore, the study underscores the importance of a rigorous approach in risk analysis and evaluation, as well as the use of appropriate tools and methods.

These findings highlight the crucial role of the BNA in real estate financing in Algeria and provide valuable insights for improving banking practices in this field.

Keywords: Banque Nationale d'Algérie, real estate loan, risk analysis, risk management.