



Département des sciences économiques  
Option : ÉCONOMIE MONÉTAIRE ET BANCAIRE (EMB)

# Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en économie monétaire et bancaire

## Thème

**Financement des particuliers (crédit immobilier)**

Cas d'étude (achat d'immobilier de particulier à particulier)  
au niveau de la BNA agence n° 583 nouvelle ville Tizi-Ouzou

Réalisé par :

- TALBI Nassim
- NAIT SADI Salim

Encadré par :

- Mme LOUGGAR Rosa

Membres du jury :

- |                                 |                                   |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| • Président : Mr ABIDI Mohamed  | Maitre de conférences catégorie B |
| • Rapporteur : Mme LOUGGAR Rosa | Maitre assistant catégorie A      |
| • Examineur : Mme GUERMAH Hayet | Maitre assistant catégorie A      |

# *Remerciements*

*Nous remercions tout d'abord Dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la connaissance pour accomplir ce travail.*

*Nous tenons à remercier nos très chers parents qui ont toujours été là pour nous, d'avoir nous aidé et de nous encouragé.*

*Ainsi nous tenons à remercier notre promotrice madame **LOUGGAR Rosa** pour son aide et ses conseils au cours de notre travail.*

*Au directeur et à tous les employés de l'agence **BNA-583 de Tizi-Ouzou** qui nous ont réservé un accueil chaleureux et ils nous ont apporté toute l'assistance nécessaire durant la période de notre stage pratique.*

*Nous remercions notre très cher ami monsieur **MAHDI KESSI** de nous avoir aidé avec ses conseils et ses remarques pour accomplir ce travail en tant qu'un banquier au sein de la BNA de Tizi-Ouzou.*

*Nos reconnaissances s'adressent également à tous ceux qui de près ou de loin ont soutenu nos efforts et ont contribué à ce que ce travail voit le jour. Nous remercions, enfin les membres de jury qui ont accepté d'évaluer ce mémoire.*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce travail :*

*A mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance et je leurs souhaite une longue vie pleine de bonheur et de santé.*

*A mes très chères sœurs, à tous mes proches et amis en particulier **MAHDI** alias **Asmezreg** pour sa contribution dans la réalisation de ce modeste travail et pour ces encouragements.*

*Et à tous ce qui m'ont aidé de près ou de loin.  
A mon camarade et ami **Salim**.*

*Nassim*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce travail :*

*A mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance et je leurs souhaite une longue vie pleine de bonheur et de santé.*

*A mes très chers sœurs et frères, à tous mes proches et amis en particulier **MAHDI** alias **Asmezreg** pour sa contribution dans la réalisation de ce modeste travail et pour ces encouragements.*

*Et à tous ce qui m'ont aidé de près ou de loin.  
A mon camarade et ami **Nassim**.*

*Salim*

## Liste des Abréviations

**AAP** : Aide à l'Accession à la Propriété.

**AP** : Agence Principale.

**APC** : Assemblée Populaire Communale.

**BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie.

**BET** : Bureau d'Etudes et Technique.

**CATNAT** : CATastrophes NATurelles.

**CCP** : Comptes Courants Postaux.

**CC** : Convention du Crédit.

**CMGS** : Coefficient Minimum Global de Solvabilité.

**CMC** : Conseil de la Monnaie et du Crédit.

**CNAS** : Caisse Nationale des Assurances Sociales.

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

**CNL** : Caisse Nationale du Logement.

**CREM** : Central des Risques Entreprises et Ménages.

**CS** : Coussin de Sécurité.

**CSL** : Caution Solidaire.

**DCPS** : Direction des Crédits Particuliers et Spécifiques.

**DEJC** : Direction des Etudes Juridiques et du Contentieux.

**DRE** : Direction de la **R**églementation et des **E**tudes.

**DER** : Direction de l'**E**xploitation des **R**essources.

**DSERC** : Direction du **S**uivi des **E**ngagements et du **R**ecouvrement des **C**réances.

**EPE** : **E**ntreprise **P**ublique **E**conomique.

**EPIC** : **E**tablishement **P**ublic à caractère **I**ndustriel et **C**ommercial.

**EPLF** : **E**ntreprise de **P**romotion du **L**ogement **F**amiliale.

**FRBG** : **F**ond **R**isques **B**ancaires **G**énéraux.

**FGCMPI** : **F**onds de **G**arantie et de **C**autiion **M**utuelle de **P**romotion **I**mmobilière.

**OPGI** : **O**ffice de **P**romotion et de **G**estion **I**mmobilière.

**LSP** : **L**ogement **S**ocial **P**articipatif.

**PME** : **P**etites **M**oyens **E**ntreprises.

**PMI** : **P**etites **M**oyens **I**ndustries.

**RMN** : **R**evenu **M**ensuel **N**et.

**SARL** : **S**ociété **A** **R**esponsabilité **L**imité

**SATIM** : **S**ociété d'**A**utomatisation des **T**ransactions **I**nterbancaires et de **M**onétique.

**SGCI** : **S**ociété de **G**arantie du **C**rédit **I**mmobilier.

**SIG** : **S**ystème **I**nterbancaire de **G**estion.

**SMIG** : **S**alaire **M**inimum **I**nterprofessionnel **G**aranti.

**SMNG** : **S**alaire **M**inimum **N**ational **G**aranti.

**SRH** : **S**ociété de **R**efinancement **H**ypothécaire.

**VEFA : Vent en État Future Achèvement.**

**VSP : Vent Sur Plan.**

# Sommaire

## Introduction générale

### CHAPITRE I : l'activité bancaire et le crédit immobilier.....04

- Section 1 : l'activité bancaire et risque lié à son activité.....04
- Section 2 : l'aspect théorique sur les crédits.....11
- Section 3 : le marché de l'immobilier.....21

### CHAPITRE II : le financement de crédit immobilier en Algérie.....28

- Section 1 : les crédits immobiliers aux particuliers.....28
- Section 2 : les crédits immobiliers aux promoteurs.....37
- Section 3 : le risque du crédit immobilier.....46

### CHAPITRE III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville).....55

- Section 1 : présentation de la BNA.....55
- Section 2 : étape d'étude d'un crédit immobilier.....59
- Section 3 : étude d'un cas pratique au niveau de l'agence BNA n°583 Tizi-Ouzou.....63

### Conclusion générale.....70

## Bibliographies

## Annexes

## Table des matières

Introduction générale :

Le secteur de l'habitat a connu une croissance continue depuis l'indépendance. Cependant le marché de l'immobilier connaît toujours une grande évolution, qui se traduit par une très forte demande, sans cesse croissante, et une offre qui réponds à cette demande et ça malgré le manque de terrains urbains au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, un manque signaler par les promoteurs immobiliers.

Les particuliers sont considérés comme des agents qui participent dans l'activité économique d'une nation, ils perçoivent des rémunérations en contrepartie du travail qu'ils font dans la société, leur principale fonction est de consommer ou d'épargner en vue de faire des dépenses à long terme, parmi ces dépenses planifiées ; l'achat d'un immobilier, cependant, leurs épargnent ne sont pas suffisant pour réaliser cela, du coup, ils sollicitent un financement auprès de la banque qui a son tour va leur proposer un crédit typique à ce besoin : le crédit immobilier.

Le crédit immobilier aux particuliers va permettre au citoyen algérien de financer l'acquisition d'un bien immobilier. En effet, ce crédit destiné à l'acquisition d'un logement à travers ses différentes formules, a considérablement augmenté la demande de la population.

L'intervention des banques qui semble indispensable pour participer massivement au développement du marché immobilier devenu plus sur avec les produits offerts par ces nouvelles institutions, le rôle de la banque est de participer à la satisfaction des besoins divers des agents économiques, il peut s'agir de besoin d'ordre financier et/ou de besoin de services.

Pour participer à la satisfaction de ces besoins, la banque met en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux (rôle d'intermédiation financière) et se livre à des prestations de services en faveur de la clientèle et du public en générale.

Le financement de ces besoins se concrétise par le crédit qui représente l'opération de base de l'activité bancaire. Parmi les banques algériennes figure la banque nationale d'Algérie « BNA » qui est appelé à jouer pleinement son rôle dans le développement économique de notre pays. Par ailleurs son avenir dépend de sa capacité à soutenir la concurrence dans un environnement bancaire en pleine évolution comme elle poursuit le processus de

modernisation et de diversification des produits offerts à la clientèle.

L'objet de notre travail est l'étude du financement des particuliers avec les crédits immobiliers pour cela une question principale se pose :

**Comment la BNA procède t'elle a l'étude d'un dossier de crédit immobilier de type achat de logement particulier à particulier ?**

La réponse à cette question principale ne sera complète qu'a après avoir répondu à ces sous questions :

- La définition et les types des crédits immobiliers ?
- Quelle sont les étapes d'études d'un crédit immobilier ?
- Quelle sont les risques et garanties de crédit immobilier ?
- Quelle sont les services et les missions de la BNA ?

Pour répondre aux questions posées, nous avons adopté une démarche articulée autour de deux types de travaux :

- La recherche documentaire présenté par le premier et deuxième chapitre.
- Un stage pratique au niveau de la BNA présenté par le troisième chapitre.

On partage ce travail en trois chapitre :

Le premier chapitre est consacré à l'activité bancaire et le crédit immobilier, le deuxième au financement du crédit immobilier en Algérie, et le troisième chapitre démontre un cas pratique qui présente l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au niveau de la BNA agence n°583 nouvelle ville Tizi-Ouzou.

*Chapitre I : l'activité bancaire et le crédit immobilier*

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## INTRODUCTION

La banque est un établissement financier, sa principale fonction est la collecte des fonds sous forme de dépôts auprès des personnes physiques et morales qui ont un excédent financiers. De l'autre côté, elle intervient auprès de ceux qui ont un besoin en les finançant et ça sous forme de crédit dont certains sont destinés aux particuliers et d'autre pour les entreprises.

Parmi les crédits qu'elle octroie aux particuliers, il y a le crédit immobilier : qui est un crédit à long terme obtenu auprès de la banque et qui est destiné à financer tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction immobilière, ou des travaux pour un bien immobilier, son marché qui est le marché immobilier, occupe une place importante dans les crédits bancaires octroyés.

Cependant, l'activité bancaire doit faire face à des risques, parmi ces risques on distingue le risque de crédit, qui est le risque de non remboursement d'une partie ou de la totalité des différents crédits octroyés, en l'occurrence, le crédit immobilier.

Dans ce chapitre, nous présentons d'abord dans la première section l'activité bancaire et les risques liés à son activité, ensuite dans la deuxième section nous exposeront l'aspect théorique des crédits, et dans la dernière section, nous expliquant brièvement le marché de l'immobilier avant de le détailler dans le deuxième chapitre les crédits immobiliers aux particuliers.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## Section 1 : l'activité bancaire et les risques liés à son activité

### 1-l'intermédiation financière de la banque

La banque est considérée comme l'intervenant principale dans le processus de financement indirecte en raison du rôle qu'elle remplit.

#### 1.1-Finance directe et finance indirecte :

Pour certains agents économiques, généralement les ménages, ne consomment pas la totalité de leur revenu et dégagent une épargne qu'ils cherchent à fructifier, ils ont donc une capacité de financement.

Pour d'autres, leurs dépenses sont supérieures à leurs revenus du fait des activités commerciales et des projets professionnels qu'ils gèrent, à l'exemple des entreprises qui ont toujours un besoin de financement.

##### 1.1.1-La finance directe :

« Appelée aussi finance désintermédiée ou économie de marché des capitaux, les agents à besoin de financement s'adressent directement à ceux qui ont une capacité de financement afin d'emprunter leur excédent en émettant des titres (action, obligation, TCN) qui sont souscrits (achetés) par les agents à capacité de financement. Les deux types d'agents concluent alors un contrat sur le marché des capitaux en se mettant d'accords sur le montant de l'emprunt, la date d'échéance du remboursement et sur le taux d'intérêt »<sup>1</sup>.

##### 1.1.2-La finance indirecte :

« Dite également finance intermédiée ou économie par endettement, un intermédiaire financier vient s'interposé entre les deux types d'agents décrits précédemment.

L'intermédiaire financier collecte l'épargne des agents à capacité de financement que ces derniers placent chez lui sous forme de dépôts en leur proposant un taux. Puis, il va prêter ces capitaux collectés aux agents à besoin de financement sous forme de crédit en leur proposant des taux supérieurs à ceux qu'il devra payer aux déposants pour le dégagement de sa marge »<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> SYLVIE DE COUSSERGUES, GESTION DE LE BANQUE, DUNDO, PARIS, 2002, PAGE 3

<sup>2</sup> SYLVIE DE COUSSERGUES, OPCIT, PAGE 3

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 1.2-L'intermediation bancaire :

Le principe de l'intermédiation bancaire s'exerce à la fois dans l'espace et le temps<sup>33</sup> :

- Dans le temps : c'est la fourniture de moyens de financement (crédit à leurs clients, à un moment ou ceux-ci sont dépourvus.
- Dans l'espace : c'est le transfert de moyens de paiements (chèques, virement, carte de crédit...) d'une place commerciale à une autre.

Selon DOV Oglen, l'activité d'intermédiation se résume à 4 points essentiels :

- La distribution de crédit : crédit aux particuliers (trésorerie, habitat) et crédit aux entreprises (équipements, trésorerie).
- La collecte de dépôts : dépôts à vue, dépôt à terme.
- Les prêts et emprunts de liquidités sur le marché interbancaire.
- Les services spécialisés : associés à l'intermédiation bancaire :
- Les engagements de financement (crédit-bail) et de garantie (caution).
- Les opérations d'affacturage,
- Les engagements sur instruments financiers à termes, destinés à couvrir les risques de prix liés aux activités d'intermédiation.

## 1.3-L'intermédiation de marché :

« Consiste à réaliser des opérations spéculatives ou d'arbitrage sur les marchés financiers pour objectif de réaliser des plus-values »<sup>4</sup>.

On distingue 3 grandes formes d'intermédiation dans le marché :

- **Le trading** : réaliser des opérations spéculatives sur des titres, sur les changes en devises ou les taux ainsi que les instruments qui leur sont dérivés.
- **Le market-making** : la banque intervient sur le marché en tant qu'animateur, elle affiche les cours d'achat et de vente pour les instruments financiers.
  
- **Le portage** : la procédure de prise ferme lors d'une introduction d'actions en bourse

---

<sup>3</sup> DOV OGLEN, COMPTABILITE ET AUDIT BANCAIRE, 2EM EDITION, DUNOD, PARIS 2008, ISBN 978-2-10-0536665, PAGE 10

<sup>4</sup> DOV OGLEN, OPCIT, PAGE11

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

ou lors d'une émission d'emprunt obligataire par un syndicat bancaire peut conduire la banque à conserver des titres si elle n'arrive pas à les placer dans le public. Dans ces conditions, la banque assume le portage de ces titres.

## 1.4-Le rôle de la banque dans l'allocation des ressources :

Selon Sylvie De Coussergues, les banques tiennent un rôle irremplaçable dans l'allocation des ressources qu'on peut les résumer en 3 grandes lignes :

### 1.4.1-La banque est un intermédiaire financier :

« Un intermédiaire financier internalise les coûts supportés par les prêteurs et emprunteurs sur le marché de capitaux et se forge une véritable compétence dans le traitement de l'information »<sup>5</sup>.

Les coûts de transactions consistent pour un prêteur sur le marché financier à rassembler des informations concernant les rendements et les risques liés aux titres émis par son emprunteur puis à surveiller le comportement de ce dernier ; tandis que pour l'emprunteur il s'agit de fournir des informations qui sont nécessaires pour son prêteur de façon rapide et fiable alors qu'il ne souhaite pas les révéler.

Ceci dit, l'intervention de la banque s'avère utile pour plusieurs raisons :

- Les banques et leurs clients (particuliers et entreprises), entretiennent des relations à long terme, les deux parties ont intérêt à maintenir la stabilité de cette relation afin de créer une certaine confiance qui ne peut se manifester qu'après une durée de longue date via des contrats fréquents.
- Les banques accumulent des informations dites privées sur leurs clients déposant et emprunteurs comme les incidents de paiements, les besoins de financements, l'honnêteté...etc.
- Les banques ne divulguent pas les informations collectées, elles les conservent pour elle-même afin d'approfondir leurs connaissances sur leurs clients et pour leur vendre des produits dont ils ont besoin. Cependant, les clients sont incités à révéler à leurs banquiers toutes les informations utiles sur leur situation afin d'assurer la bonne continuité de leur relation.
- Lorsqu'une banque accorde un crédit à un client, cette opération peut être analysée comme une signalisation à des destinations des tiers : le banquier estime que

---

<sup>5</sup> SYLVIE DE COUSSERGUE, OPCIT, PAGE 4

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

l'emprunteur est un bon ou mauvais risque et la réputation de l'emprunteur est en jeu.

## 1.4.2-L'expertise de la banque en matière d'évaluation et suivi des risques :

Les banques disposent de tous les outils d'analyse du risque de crédit et savent rédiger des contrats de crédit avec des clauses incitant les emprunteurs à honorer leurs engagements, à savoir la prise de garantie, elles assurent aussi le suivi des dossiers de crédit et prennent les mesures nécessaires en cas de défaillance de leurs emprunteurs.

## 1.4.3-la banque comme assurance de liquidité :

Les contrats de dépôts et ceux de crédit fournissent à la clientèle de la banque une assurance de liquidité.

### 1.4.3.1-Les dépôts bancaires :

Les ménages font preuve d'une préférence pour la liquidité, le dépôt en banque est un actif totalement liquide et ne présente pas de risque de perte de capital, il est parfaitement divisible et accepté par tous comme un moyen de paiement.

La banque fournit aux déposants une assurance de liquidité meilleure que celle offerte par les marchés financiers. En effet, en cas de besoin rapide de liquidité, la réalisation d'actifs financiers détenus en portefeuille revêt un risque de dépréciation (prix de vente inférieur au prix d'achat), les dépôts bancaires protègent leurs détenteurs d'une telle dévalorisation nominale.

### 1.4.3.2-Les crédits bancaires :

Le contrat de crédit garantit à l'emprunteur une fourniture immédiate de liquidité pour engager sans délai des dépenses. Cependant, cette assurance en liquidité fournie aux agents non financiers a pour contrepartie la vulnérabilité des banques aux ruées des déposants. Une ruée bancaire désigne : « une situation où tous les déposants (ou une majorité d'entre eux) demandent la conversion de leurs dépôts en monnaie centrale ou le transfert de leurs dépôts dans une autre banque »<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> LAURENCE SCIALOM, ECONOMIE BANCAIRE, Collection repères économie, Paris, Janvier 2013, Page 42

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 2- Les différentes formes d'activité bancaire :

### 2.1-les opérations de banque :

Aux termes de l'ordonnance n°03-11 relative à la monnaie et au crédit<sup>7</sup>, modifié et complétée, les opérations de banques ou opération à titre principale comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiements.

#### 2.1.1-La réception des fonds du publique :

C'est l'ensemble de fonds apportés par des tiers et placés sous formes de dépôts chez l'établissement de crédit qui seront utilisés par ce dernier pour son propre compte, mais à charge de les restituer à ses ayants droit.

#### 2.1.2- la distribution de crédit :

« Les opérations de crédit comprennent toute 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 que l'aval, le cautionnement ou la garantie »<sup>8</sup>.

#### 2.1.3-la mise à disposition et la gestion des moyens de paiements :

Ceux-ci sont constitués de tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.

### 2.2-Les activités connexes :

A côté des opérations qui justifient leurs agréments, les banques peuvent exercer d'autres activités connexes qu'on peut résumer ci-après :

- Réaliser des opérations de change, les opérations sur or, métaux précieux et pièces, les opérations sur valeurs mobilières.

---

<sup>7</sup> Articles 66 à 69 de l'ordonnance.

<sup>8</sup> Guide des banques et des établissements financiers en Algérie, édition 2013, KPMG, Page 48

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

- Le conseil en matière de gestion de patrimoine pour les particuliers, le conseil en matière de gestion financier pour les entreprises.
- La prise de participation : la participation dans le capital d'entreprise et la détention durable pour des motifs stratégiques d'actions émises par d'autres sociétés ou établissements de crédit.

## 3-typologie des risques liés à l'activité bancaire :

### 3.1-Le risque de contrepartie :

« Un risque de contrepartie est un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature »<sup>9</sup>.

La défaillance d'un emprunteur entraîne une perte correspondant au non-recouvrement total ou partiel des fonds engagés par la banque pour le financement de son client. De ce fait, la banque subit probablement une perte en capital (créance non remboursée) et en revenus (intérêt non perçus) perte qui est probablement bien plus importante que le profit réalisé sur cette même contrepartie non défaillante.

Dans ce risque, également désigné sous l'appellation du risque de crédit qui est l'objet de notre étude et qu'on détaillera par la suite, inclura le risque suivant :

### 3.2-Le risque de marchés :

« C'est le risque de perte qui peut résulter des fluctuations des prix des instruments financiers qui composent un portefeuille »<sup>10</sup>. On distingue trois catégories de risque de marché affectant négativement les actifs détenus par une banque :

#### 3.2.1- le risque de taux d'intérêt : (titres de créances)

C'est le risque lié à une évolution défavorable des taux d'intérêts issu de la détention de titres de créance (obligations) par la banque.

Il touche l'ensemble des éléments du bilan de la banque ayant leur rémunération ou leur valeur dépendant d'un taux d'intérêt.

---

<sup>9</sup> LUC-BERNET-ROLLAND, Principe de techniques bancaires, Dunod, 25<sup>ème</sup> édition, ISBN 978-2-10-054423-3, Page 490

<sup>10</sup> Idem, page 490

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 3.2.2-Le risque de position sur action : (titres de propriétés)

« La valeur du portefeuille des titres de propriétés (actions) détenu par l'établissement de crédit évolue selon leurs cours boursiers, le risque de perte lié à l'évolution défavorable des cours des actions constituent le portefeuille de la banque est appelé le risque de position sur action »<sup>11</sup>.

## 3.2.3-Le risque de change :

Le risque de change résulte d'une évolution défavorable d'une devise dans laquelle la banque détient des créances et des dettes, il traduit le fait qu'une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellé en devise étrangère. De même, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie national d'engagements libellés en devise étrangères. En effet, ces fluctuations impactent la valeur des recettes ou des créances étrangères détenus par la banque qui sont exprimées en monnaie national. Il sera de même dans l'évaluation des actifs détenus en devises ou des emprunts contractés en devises.

## 3.3-Le risque opérationnel :

Le comité de bale définit le risque opérationnel comme étant « le risque de pertes résultant de carences ou défaillances attribuables à des procédures, personnels, systèmes internes ou à des événements externes ».

En d'autres termes, le risque opérationnel est le risque lié aux processus de prestation des services, au traitement des opérations, au facteur humain (personnel), ou des événements externes, tels que les risques de détérioration de l'outil informatique ou technologique, ou des risques climatiques ou à des perturbations de l'environnement dans lequel opère la banque (juridique, fiscale, sécuritaire...).

## 3.4-Le risque de liquidité :

« Le risque de liquidité ou l'illiquidité de la banque est le risque de ne pas disposer d'assez de liquidité pour faire face aux demandes de retrait de fonds »<sup>12</sup>.

Le risque de liquidité peut provenir d'une impossibilité de refinancement pour une

---

<sup>11</sup> SYLVIE DE COUSSERGUES, OPCIT, Page103

<sup>12</sup> LUC-BERNET -ROLLAN, OPCIT, Page491

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

banque alors que, en même temps, elle aura réalisé une forte transformation de ses dépôts à court terme. la banque se retrouve donc dans une situation de ressources financières (liquidités) insuffisantes pour faire face à ses échéances à court terme (par exemple, des retraits importants de dépôts à court terme).

Ce sera le cas suite d'une crise de confiance à l'égard de la banque ou d'une crise de liquidité générale du marché qui freinera le marché interbancaire et empêchera la banque de trouver des liquidités. La banque devient alors insolvable.

## Section 2 : Aspects théoriques sur les crédits

Le crédit, quel que soit son objet, ses caractéristique ou ses formes, est l'activité essentielle et la raison même de l'activité bancaire.

### 2.1. Définition du crédit

Le crédit est une expression de « CONFIANCE », d'origine Grecque, le mot « crédit » découle du mot grec « Créderé », c'est-à-dire « croire » autrement dit « faire confiance »<sup>13</sup>. Accorder un crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser le crédit dans les délais convenus.

#### 2.1.1. Définition juridique

L'opération de crédit est définie dans l'ordonnance n° 03-11 du 26 /08/2003, relative à la monnaie et le crédit, comme suite :

« 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 celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail »<sup>14</sup>.

#### 2.1.2. Définition économique

Faire crédit c'est faire confiance, 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 ou un bien équivalent qui sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du

---

<sup>13</sup> HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11

<sup>14</sup> L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service<sup>15</sup>.

Le crédit bancaire est, en générale, l'opération par la quelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixée pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui a été fournie<sup>16</sup>.

## 2.2 Les caractéristique du crédit

Parmi les caractéristiques de crédit, on cite :

### 2.2.1. La confiance

Le droit du crédit est celui de la confiance. Cette dernière est la source des institutions de faire confiance des créanciers à ces débiteurs, parce qu'elle lui donne l'assurance qu'il sera payé à l'échéance, cette confiance est le facteur primordial qui garantit le dénouement correct d'une opération.

### 2.2.2. La durée

Il n'y a pas du crédit, s'il n'y a pas une certaine durée. On distingue trois types de crédit<sup>17</sup> :

- Le crédit à court terme : la durée est inférieure à an ;
- Le crédit à moyen terme : la durée est comprise entre un an et sept (07) ans ;
- Le crédit à long terme : la durée est supérieure à sept (07) ans.

### 2.2.3 Le risque

Le risque de crédit consiste dans la possibilité de défaillance de l'emprunteur, c'est -à-dire incapacité de remboursement.

### 2.2.4 Le taux d'intérêt

---

<sup>15</sup> BOUYAKOUB F., « L'entreprise et son financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P. 17.

<sup>16</sup> PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50.

<sup>17</sup> DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algerie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

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

## 2.2.4.1 Le taux d'intérêt fixe

Dans le prêt à taux fixe, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Les prêts à taux fixe présentent l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leur permettant de prévoir leurs trésoreries à long terme.

## 2.2.4.2 Le taux d'intérêt variable

Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variable peuvent faire bénéficier pour les clients, dans le cas, d'une éventuelle baisse du taux, mais aussi, ils peuvent être aux avantages du client en cas d'une hausse des taux qui peuvent engendrer un risque d'augmentation des intérêts à payer.

## 2.3. Le rôle du crédit

Le crédit touche des domaines très diversifiés et des branches d'activités de plus en plus nombreuses. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies moderne car il :

- Permet d'accroître la qualité de production ;
- Met à la disposition d'une personne l'achat immédiat, ce qui facilite les échanges entre les entreprises et entre les entreprises et les particuliers ;
- Permet d'assurer la continuité dans les processus de production et la commercialisation ;
- Est un moyen de création monétaire.

## 2.4. Typologies de crédits bancaires

Les différents agents économiques (ménage, entreprise, etc.) éprouvent souvent des besoins de financement pour accomplir leurs fonctions de production, de commercialisations, de consommations. Pour les satisfaire, ces agents sollicitent fréquemment leur banquier pour bénéficier d'un appui financier, c'est-à-dire le crédit. Pour cela la banque offre divers types de crédits selon la durée, à savoir :

### 2.4.1. Les crédits d'exploitation

Les crédits de l'exploitation (crédit à court terme) permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

d'exploitation et /ou valeurs réalisables. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente du recouvrement de créances facturées.

## 2.4.1.1. Les crédits par caisse

Sont considérés comme crédit par caisse à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme. Tout fois, on distingue deux grandes catégories.

- **Les crédits par caisse globaux (trésorerie) :** Ils servent, principalement, à pallier les insuffisances momentanées du fonds de roulement à couvrir le besoin de fond de roulement. L'utilisation de ce type de crédit se fait par le débit du compte courant de l'emprunteur. Ces crédits ne sont liés à aucun garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire, et c'est ce qui leur vaut le nom de crédit « en blanc » ou « personnels ». Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes, à savoir :
  - **La facilité de caisse :** elle finance les décalages de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues<sup>18</sup>.
  - **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 au maximum éventuellement renouvelable<sup>19</sup>.
  - **Le crédit de campagne :** crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement.
  - **Le crédit relais :** c'est une « forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis »<sup>20</sup> Il s'agit d'une augmentation du capital, d'une cession d'actif ou alors lorsqu'un accord de crédit est donné pour un investissement et ce que décaissement réel s'effectue mais celui-ci ne se matérialise pas immédiatement vu que des garanties soient recueillies.

---

<sup>18</sup> MEYSSONNIER F., « Banque : mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, P. 105.

<sup>19</sup> KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.

<sup>20</sup> BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 235.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

- **Les crédits par caisse spécifiques** : Contrairement aux crédits globaux, qui financent un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifiques financent un poste bien déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste de question, soit aux effets qu'ils occasionnent.
- **Avance sur marchandise** : ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au nom de la banque, le client en contrepartie recevra un récépissé « warrant »<sup>21</sup>.
- **Avance sur marché public** : les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'Etat en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service. L'administration ne règle la livraison et/ou la pose des fournitures, objet d'un marché, qu'après service rendu et constaté et avec du retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'Etat peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le biais de nantissement du marché.
- **Avances sur factures** : l'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans ce cas, la banque doit assurer l'exigibilité de la créance et la solvabilité de l'entreprise.
- **L'escompte commercial** : 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 crédit<sup>22</sup>.
- **L'affacturage (factoring)** : selon l'article 543 bis 14 du code de commerce, l'affacturage est défini comme « un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en, prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement »<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.

<sup>22</sup> BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007

<sup>23</sup> L'article 543 bis 14 du code de commerce.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 2.4.1.2. Les crédits par signature

Appelés, également, crédits indirects, ne nécessitent pas un décaissement de fonds, la banque fait que prêter sa signature en s'engageant à honorer une dette de son client en cas de sa défaillance. Ce type de crédit représente un double avantage pour le client et la banque.

- **La banque** : se trouve subrogée dans les droits et privilèges du créancier principal.
- **L'entreprise** : différer certains paiements exigés, immédiatement, accélérant la rentrée de fonds.

Il existe plusieurs types de crédits par signature, à savoir :

- **L'aval** : Au sens de l'article 409 du code de commerce, l'aval est un « engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé<sup>24</sup>.
- **Les cautionnements** : c'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.
- **L'acceptation** : c'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

## 2.4.2. Les crédits d'investissement

Le crédit d'investissement est un crédit qui destiné à financer l'actif immobilier à une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen ou long terme, on distingue trois (03) formes de crédits d'investissement, à savoir : crédit à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing).

---

<sup>24</sup> L'article 409 du code de commerce.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 2.4.2.1. Les crédits à moyen terme

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 de 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 industrielles<sup>25</sup>.

## 2.4.2.2 Les crédits à long terme

Le crédit à long terme finance des immobilisations lourdes et des constructions destinées à financer les immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, etc.) et l'actif incorporel (le fonds de commerce).

## 2.4.2.3. Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les petites moyennes entreprises (PME) et les petites moyennes industries (PMI) pour le financement de matériels est, notamment, matériel mobiles. Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de location de biens d'équipement, de matériel, d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprises qui en 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 de loyer »<sup>26</sup>.

Le caractère financier de l'opération est reconnu par la loi qui prévoit que les sociétés de crédit-bail devront être inscrites sur la liste des établissements financiers. Un contrat de crédit- bail est établi entre la société de crédit-bail et le crédit preneur (promoteur) pour garantir au locataire la jouissance du bien pendant un délai fixe et convenu d'avance. La société de crédit-bailne peut récupérer le matériel avant la fin du contrat, cependant, le contrat peut comporter une option d'achat par laquelle le crédit preneur peut devenir propriétaire.

- **Le crédit-bail mobilier** : il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicité. Celle-ci demeure propriétaire du bien.
- **Le crédit-bail immobilier** : il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel acheté ou construit par une société du crédit-bail

---

<sup>25</sup> BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251.

<sup>26</sup> CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005, P. 457.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

immobilier qui est en demeure propriétaire cette opération permet au locataire de devenir propriétaire en fin de ce contrat de tout en partie du bien loué.

## 2.4.3. Les Crédits finançant le commerce extérieur

Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de leur économie, tous les pays du monde entretiennent des relations commerciales avec l'extérieur. La croissance continue de ces relations, qui se matérialisent par des échanges de différentes natures, a amené les banques à s'appliquer davantage afin de contribuer au développement et d'en tirer profit. Dans ce cadre, les banques mettent en place diverses techniques qui sont destinées à financer, soit les importations ou les exportations.

### 2.4.3.1. Le financement des importations

Les banques interviennent pour faciliter la réalisation des opérations d'importation par des techniques de financement des importations qui sont :

- **L'encaissement documentaire** : est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'expédition, le règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite.
- **Le crédit documentaire** : est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat<sup>27</sup>.

### 2.4.3.2. Le financement des exportations

Il existe plusieurs formes de crédit, en matière de financement des exportations, à savoir :

- **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<sup>28</sup>.
- **Le crédit acheteur** : est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au

---

<sup>27</sup> BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2006, P271.

<sup>28</sup> MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7<sup>ème</sup> édition ECONOMICA, Paris, 2001, P.580

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

comptant le fournisseur<sup>29</sup>.

## **2.4.4. Les crédits aux particuliers**

Les particuliers rencontrent des difficultés financières qui les empêchent de réaliser les projets envisagés. Pour remédier à ce manque, la banque leurs offres des crédits avec intérêts. Les institutions financières qu'accorde ce type de crédit sont en extension et cela pour permettre aux particuliers d'acquérir des biens meubles ou immeubles.

### **2.4.4.1. Les crédits à la consommation :**

Ce type de crédit est destiné aux particuliers dans lebut de leur permettre d'acquérir des biens de consommation durables (automobile, équipement de la maison, etc.), avec une activité stable et un revenu régulier.

### **2.4.4.2. Les crédits immobiliers :**

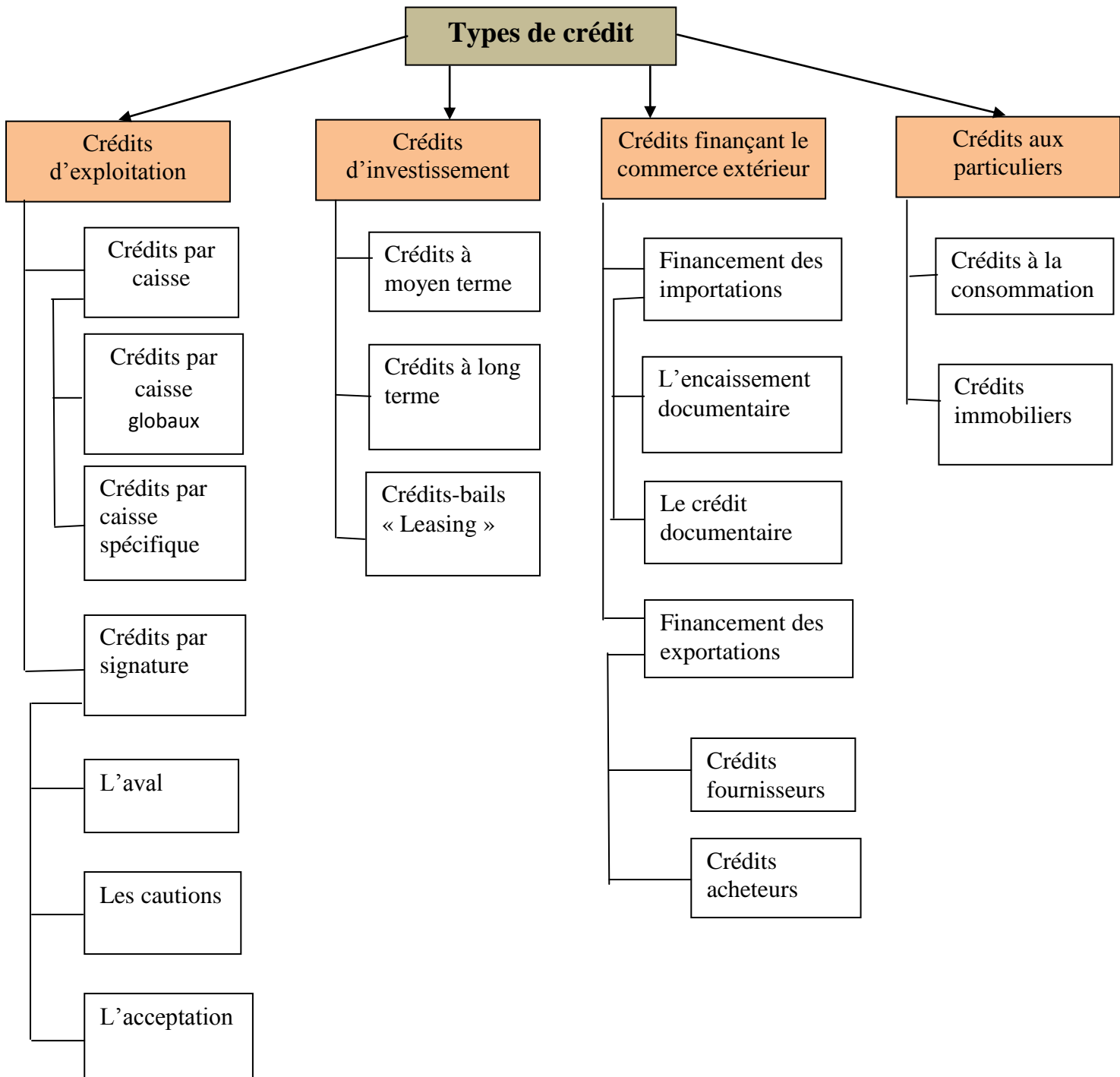
Le crédit immobilier est un prêt à long terme octroyé aux particuliers, ces crédits peuvent être accordés pour toutes les opérations immobilières : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire et résidence de l'emprunteur.

---

<sup>29</sup> LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7<sup>ème</sup> édition ECONOMICA, Paris, 2003, P.680.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

Schéma n°01 : Typologie des crédits



**Source :** DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## Section 03 : le marché immobilier

Le marché immobilier peut avoir plusieurs définitions, mais utilisons le même sens. Cette section est réservée à la recherche de certains concepts liés au marché immobilier. Afin de bien comprendre le fonctionnement du marché immobilier, nous avons mené des recherches sur ces deux composantes, qui dépendent de plusieurs facteurs, à savoir : l'offre et la demande immobilière.

### 1. Définition du marché immobilier

Le marché immobilier est le résultat de transactions immobilières, en particulier le logement en est la partie la plus importante. La demande dépend essentiellement de 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 attractif.<sup>30</sup>

### 1.1. Etude de l'offre et de la demande du marché immobilier

#### 1.1.1 L'offre immobilière

L'offre d'un bien est la quantité d'un produit mis en vente par les vendeurs pour un prix donné. L'offre immobilière dépend essentiellement des facteurs suivants<sup>31</sup> :  
Supposons que le prix soit égal à  $P_1$ . Cette situation correspond à une demande supérieure à l'offre. Si le marché fonctionne librement, on devrait observer une augmentation des loyers et corrélativement une augmentation des prix. De  $p_1$  on va passer à  $p_0$ . Si nous étions parties de la situation  $p_2$ , qui correspond une offre supérieure à la demande, nous devrions constater une baisse des loyers et corrélativement une baisse des prix de l'immobilier. De  $p_2$  on se déplacera vers  $p_0$ . Le prix  $P_0$  est le point d'équilibre du marché.

Ainsi, à un moment donné, il existe un prix de marché et il est bien difficile de vendre (acheter) à un prix supérieur (inférieur). Tous ceux qui ont cherché à vendre ou à acheter un bien immobilier ont fait l'expérience de ce mécanisme.

---

<sup>30</sup> JEAN, François, JEAN Rioufol. « le marché immobilier ». Editeur : Presses Universitaires de France, Paris, Année 2005, pages 128.

<sup>31</sup> Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p6.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 1.1.1.1 Le coefficient d'occupation du sol et la production de logement

Les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments. Celles-ci sont imposées pour éviter l'anarchie et pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilier. L'analyse du volume de production de logement permet de déterminer, non seulement les prix de cession dans le marché immobilier et les besoins constatés mais, aussi la vitesse de production de ce bien.

## 1.1.1.2 Le foncier urbain

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

## 1.1.2 La demande immobilière

La demande est la quantité d'un produit demandée par les acheteurs pour un prix donné. La demande de l'immobilier dépend essentiellement des facteurs ci-dessous<sup>32</sup> :

### 1.1.2.1 Facteur démographique

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

### 1.1.2.2 Le niveau des revenus

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car, un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement.

### 1.1.2.3 Le taux d'intérêt

Les ménages ont tendance à recourir au financement bancaire lorsque le taux d'intérêt est avantageux (baisse).

## 2. Typologies du marché immobilier

On peut distinguer deux (02) types du marché immobilier, à savoir : le marché primaire et secondaire.

---

<sup>32</sup> Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; dans la revue n°21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p5.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 2.1 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* »<sup>33</sup>.

## 2.2 Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens, préalablement, vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont, essentiellement, les particuliers et les agences de placement immobilier.

## 2.3 Les intervenants sur le marché immobilier

L'Etat était l'unique intervenant sur le marché de l'immobilier, mais vu de la situation de crise économique et sécuritaire que connaît le pays, les modes de financement se diversifient et de nouveaux organismes ont pu intervenir sur le marché de l'immobilier Algérien. On distingue parmi les intervenants : maître d'ouvrage ; maître d'œuvre ; l'entreprise de réalisation et le promoteur.

### 2.3.1 Maître d'ouvrage

Maître 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* »<sup>34</sup>.

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 :

- Mettre en place le financement du projet ;
- La mise en place des conditions administratives pour la réalisation du projet ;
- La sélection du maître d'ouvrage et les entreprises de réalisation ;
- Le contrôle perpétuel des réalisations effectuées.

---

<sup>33</sup> HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.

<sup>34</sup> Article 07 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.

# Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier

---

## 2.3.2. Maitre d'œuvre

La maîtrise d'œuvre désigne la personne physique ou morale retenue par le maître d'ouvrage en charge de traduire en termes techniques les besoins de ce dernier et de réaliser le projet de travaux dans le respect des conditions fixées par ce dernier et établies dans un contrat.

Ce sont, généralement, les architectes qui assurent cette fonction mais ça peut concerner d'autre profession comme les entrepreneurs.

Le maître d'œuvre, en charge du suivi du chantier, doit vérifier, avant l'ouverture de celui-ci, que les entreprises qui interviendront sont correctement assurées pour les travaux qu'elles réaliseront.

## 2.3.3. L'entreprise de réalisation

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

## 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<sup>35</sup> ».*

On distingue deux (02) catégories de promoteur : promoteur publique ; promoteur privés.

### 2.3.3.1 Promoteur publics

Ils interviennent dans le cadre de la politique du logement social menée par l'Etat, ainsi que le logement promotionnel.

### 2.3.3.2 Promoteur privés

Il s'agit des promoteurs nationaux ou étrangers qui se sont intéressés au domaine de la construction, qui travaillent pour leurs propres comptes et qui participe dans la production de

---

<sup>35</sup> Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORANo 14 du 06 mars 2011.

# **Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier**

---

l'immobilier.

## **2.3.4 Autres intervenants**

Le marché immobilier est animé par divers autres éléments tels que les vendeurs et les acheteurs des biens immobiliers, le notaire, l'expert immobilier, les établissements prêteurs et les organisations de contrôle, etc.

# **Chapitre I :L'activité bancaire et le crédit immobilier**

---

## **CONCLUSION**

A travers ce chapitre, nous avons connu les différents aspects de l'activité bancaire et son rôle comme intermédiaire financier dans les différents marchés, aussi il y a des risques auxquels la banque doit faire face, à savoir, le risque de liquidité, le risque de marché et le risque de crédit.

On a noté aussi que les crédits immobiliers ont plusieurs caractéristiques qui se différencie selon les modalités de financement et de remboursement.

Dans ce chapitre, nous avons aussi développé de manière brève l'aspect théorique du marché immobilier ainsi que ça typologie et les différents intervenants sur ce marché.

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

### **INTRODUCTION**

En raison de la pression et de la rapidité de la croissance démographique, le financement du logement en Algérie pose un véritable défi. En outre, les demandes des citoyens pour une amélioration du niveau de vie et le parc de logements qui doit être réalisé chaque année pour répondre à la demande ont grandement contribué à cette demande de financement urgente.

Dans ce chapitre, nous présenterons le financement des crédits immobiliers aux particuliers et aux promoteurs, ainsi nous présenterons les risques liés au crédit immobiliers.

### Section 01 : le financement de crédits immobiliers aux particuliers

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement des gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement.

Ce crédit est assuré par la banque ou les établissements financiers soit aux particuliers, soit aux promoteurs immobiliers.

Le bon financement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable, ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ces derniers.

Pour satisfaire les besoins des particuliers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier ces crédits immobiliers<sup>36</sup>.

#### 1. Définition du crédit immobilier au particulier

Le crédit immobilier au particulier est « *un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque du premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier* »<sup>37</sup>.

Le particulier est « *tout individu, c'est-à-dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de 'Ménage' représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte* ». <sup>38</sup>

#### 2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

Parmi les caractéristiques que recouvre le crédit immobilier, on cite : la durée ; taux d'intérêt ;

##### 2.1. La durée

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement, dans la limite des 30 ans. Le choix

---

<sup>36</sup> MAHIOU S., « Le crédit immobilier aux particuliers », novembre 2012, page 8.

<sup>37</sup> Hentour F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieure de banque Alger, 2008

<sup>38</sup> DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES DE BANQUE (DES Banque 2e année), « Montage de dossiers de crédit », 2012-2013, page 64.

d'une durée maximale s'effectue, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, 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.

### **2.2 Le taux d'intérêt**

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec<sup>94</sup> : taux d'intérêt fixe ; taux révisable.

#### **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. 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.

Toutefois, ce type de taux oblige le banquier, quel que soit l'évolution prévisible de taux d'intérêt, à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt, ce qui peut bien engendrer, le cas d'une éventuelle augmentation des taux d'intérêts un manque à gagner. De même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas bénéficier d'une quelconque baisse du taux d'intérêt.

#### **2.2.2 Le taux d'intérêt révisable**

Dans ce cas le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation financière et économique du moment.

Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. Mais ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation des intérêts à payer. Pour les banques, ces taux présentent un avantage en cas de hausse (augmentation de la rentabilité), mais leurs impacts se dévoilera négatif le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité).

#### **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 queles

intérêts intercalaires sur le montant débloqué. Il existe deux (02) types de différés à savoir : le différé total ; d'amortissement.<sup>39</sup>

### **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 différé). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

### **2.2.3.2 Le différé d'amortissement**

Pendant toute la durée de différé l'emprunteur ne paye que les intérêts et il 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 livré qu'après une année ou deux. La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différé. 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 un rentré 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 anticipation.<sup>40</sup>

## **3 La gamme des Crédits immobiliers**

Les crédits immobiliers sont devenus des produits bancaires, dès leur implication dans

---

<sup>39</sup>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](http://www.etudier.com) (consulté le 03/04/2022).

<sup>40</sup> Ouhab S et Oumbiche O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

le créneau des banques commerciales, le crédit immobilier revêt plusieurs formes et peut avoir plusieurs formes.

### 3.1 Le secteur libre

Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation particulière en vue de leur fonctionnement. En général, leurs durées sont longues et les taux appliqués peuvent être fixes ou variables.

En raison de la concurrence, les produits offerts par les banques sont de plus en plus adaptés à la clientèle.

#### 3.1.1 Les prêts à remboursement échelonné

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

##### 3.1.1.1 Les prêts à taux fixe :

Parmi ces crédits, on distingue, 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 :

Ils permettent une meilleure adaptation du crédit aux évolutions baissière de l'environnement financier. Ils sont surtout pratiqués dans les périodes de taux élevés, anticipant ainsi une baisse.

Comme pour les financements à taux fixe, les prêts révisables peuvent être classés en fonction des types d'échéances :

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 catégories<sup>41</sup> : 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 Le 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.

---

<sup>41</sup> HENTOUR Fouad, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », Licence en finances, Ecolesupérieure de banque Algérie , 2008

### 3.2.1 Les prêts épargnent logement<sup>42</sup>

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.

### 3.2.3 Les prêts à l'accession sociale

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 Le 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 précaire<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> MAHIOU S, Les crédits aux particuliers, 2000

<sup>43</sup> BOUBLI, B. « le logement » paris, édition PUF, 1994, P66.

### 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.

L'offre de logements aidés vise à prendre en charge essentiellement la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires qui, sans l'aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement.<sup>44</sup>

### 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 modalités d'acquisition de logements réalisés sur fonds publics dans le cadre de la « location-vente ».<sup>45</sup>

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.

## 4 Les types des crédits immobiliers accordés aux particuliers

Ils sont destinés 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

#### 4.4.1 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 à usage d'habitation (logement), commercial (local) ou industriel, en cours de réalisations avant 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

---

<sup>44</sup> Idem, P69.

<sup>45</sup> Le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001

remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge est de 70 ans<sup>46</sup>

### 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 pour<sup>47</sup> :

- 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 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. Elle se réalise ainsi entre le vendeur du logement qui s'opère aux mains du notaire et l'acheteur.

### 4.1.4 Achat d'un logement promotionnel

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

---

<sup>46</sup> le décret : législatifs°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, relatif à l'activité immobilière article 9.

<sup>47</sup> D'après un dépliant de la CNEP – Banque année 2018.

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

Vu l'insuffisance de construction des logements locatif qui sont financés par les ressources de l'état, 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 ans<sup>48</sup>

### 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.<sup>49</sup>

### 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.

## 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<sup>50</sup>

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, dressé devant un

---

<sup>48</sup> Document interne de la banque.

<sup>49</sup> Le décret : exécutif n°01-105 du 23 avril.

<sup>50</sup> L'ordonnance N° 76-92 relative à l'organisation de la coopérative immobilière.

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**

Ce type de crédit 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 destiné 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 donnée en garantie.

## **SECTION 02 : le financement des crédits immobiliers aux promoteurs.**

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

### **2.1 Définition :**

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

Deux formules sont proposées aux promoteurs :<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> [www.droit-afrique.com](http://www.droit-afrique.com)

### **Opération sans réservation (vente de logements finis) :**

Dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport) et la banque (crédit) ;

### **Opération avec réservation (vente sur plan) :**

Dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport), la banque et les réservataires (avances).

#### **2.1.1 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 physique ou morale 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<sup>52</sup>. Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier.

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 :

#### **2.1.2 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.
- Jouir de ses droits civiques ;
- Justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile et professionnelle 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

---

<sup>52</sup> Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

l'architecture, de la construction, juridique, économique, financier, commercial ou toute autre matière technique permettant d'assurer l'activité de promoteur immobilier. Lorsque le demandeur ne remplit pas les conditions de capacités professionnelles prévues ci-dessus, il est tenu de présenter la justification qu'il bénéficie de la collaboration permanente et effective d'un gérant répondant à ces conditions.

### 2.1.3 Pour la personne morale<sup>53</sup>

- 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 capacités professionnelles telles que fixées pour la personne physique
- Outre les conditions prévues, le postulant à l'agrément de la profession de promoteur immobilier doit disposer de locaux à usage commercial adéquats permettant l'exercice convenable et raisonnable de la profession et équipés de moyens de communication.
- La justification de la disposition de locaux doit être présentée au moment de l'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers.
- La promotion immobilière en Algérie, se présente sous deux formes différentes<sup>54</sup>

#### ➤ La forme directe

Dans ce type de promotion immobilière, le bailleur de fonds assure lui-même le financement, ainsi que la maîtrise de l'ouvrage et sa responsabilité se trouve engagée entièrement, dans une éventuelle anomalie entachant le projet.

#### ➤ La forme indirecte

Elle se distingue de la forme directe, par le seul fait, que le bailleur de fonds s'occupe uniquement du financement de l'opération et la gestion de l'ouvrage incombe au promoteur,

---

<sup>53</sup> La loi n°11—04 du 17 février 2011.

<sup>54</sup> Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

qui est responsable des éventuelles malfaçons, ou anomalies concernant l'opération.

### **2.2 Les types de la promotion immobilière**

Ils existent deux types de promotion immobilière :

#### **2.2.1 La promotion immobilière privée**

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

- Les particulières autos
- Constructeurs à titre individuel ou organisé, au sein des coopératives, qui sollicitent le financement bancaire ;
- Les promoteurs privés.

#### **2.2.2 La promotion immobilière publique**

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

- Les collectivités locales (APC) ;
- Les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités (EPLF, OPGI...)
- Les entreprises qui réalisent pour les besoins de leurs travailleurs, dans le cadre des œuvres sociales Dans de type de promotion immobilière, plusieurs acteurs peuvent intervenir dans son organisation opérationnelle.

### **2.3 Les principes de financement de la promotion immobilière**

Les grands principes pouvant être retenus sont les suivants : La quotité du financement ; La durée du financement ; La mobilisation ; La commercialisation du produit immobilier.

#### **2.3.1 La quotité de financement :<sup>55</sup>**

A l'effet de susciter l'émergence de véritables promoteurs investisseurs et permettre aux banques de mieux gérer leur risque et démultiplier leurs interventions financières, le montant du crédit immobilier est limité à un maximum du coût global du projet. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une

---

<sup>55</sup> DRIDI, E. « gestion des crédits immobiliers ». (en ligne), mémoire de fin d'étude, Alger ESB, finance, 2002, P39-40. disponible sur : [www.ESB.fr](http://www.ESB.fr) (consulté le 03/04/2022).

## Chapitre II : Le financement de l'immobilier en Algérie

réduction du coût de cession des logements par le recours réduit au financement bancaire. Les quotités de financement sont les parts de financement accordées par la BNA Tizi ouzou. Elles sont résumées dans le tableau ci-dessous :

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

(Tableau 1 : quotités de financement)

Source : documentation BNA

### 2.3.2 La durée du financement<sup>56</sup>

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 ans.

### 2.3.3 La mobilisation du crédit

La mobilisation des différentes utilisations s'effectue sur la base d'un planning de réalisation et de décaissement établi et signé par le promoteur. 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.

### 2.3.4 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

<sup>56</sup> [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

immobilier peut solliciter aussi un financement pour l'acquisition d'un terrain destiné à la réalisation d'un projet immobilier.

### 2.4 Les garanties exigées

Tout crédit immobilier consenti par les banques doit être assorti d'une garantie comme la garantie contre le risque de non remboursement, pour tout ou une partie du fait de l'impossibilité, l'incapacité ou le refus de l'emprunteur de rembourser le crédit.

Elles sont constituées de l'hypothèque de premier rang sur le terrain et les constructions ainsi que la caution des associés pour les sociétés à responsabilité limitée (SARL).

### 2.5 Les activités d'un promoteur immobilier

L'activité de promoteur immobilier recouvre<sup>57</sup> :

- 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.

### 2.6 Les interlocuteurs du promoteur immobilier<sup>58</sup>

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.

#### 2.6.1 Les intervenants travaillant pour le promoteur

L'opération immobilière fait intervenir de nombreux acteurs. Les effectifs et services du promoteur assurent généralement une animation et une coordination générales du projet et « *sous-traité* » toute une série de tâches (prestation d'études et de conseil) et, bien sûr, la réalisation des travaux de construction. 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

<sup>57</sup> Le décret : législatif n°93-03 du 1<sup>er</sup> mars 1993, relatif à l'activité immobilière articles 2 et 3.

<sup>58</sup> MASSE, P. « théorie et pratique de la promotion immobilière ». Paris, Ed, ECOIMICA, 1994. P.112

celui-ci doit composer. Le promoteur choisit à l'extérieur toute une série de prestataires, conseillers et maître d'œuvre, à qui il confie par voie de contrats ou marchés l'élaboration de dossiers d'études, la formulation de conseils, diagnostic. Il existe plusieurs types des intervenants qui travaillent pour le promoteur, à savoir :

L'architecte, le géomètre, les ingénieurs-conseils, bureaux d'études et autre maître d'œuvres « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire<sup>59</sup>. » (Économistes de la construction, paysagistes, décorateurs, etc.), intervient comme locataires d'ouvrages ;

- Bureau de contrôle et coordonnateur sécurité ;
- Conseillers, consultants divers, expert fiscal ou juridique et avocat ;
- Publicitaires et commerciaux.
- Contrairement à d'autres secteurs d'activité, le promoteur n'a pas (sauf très rares exceptions) d'entreprises intégrées pour réaliser les travaux. Des entreprises sont choisies par le promoteur au terme d'appel d'offre conduit sur la base de dossiers de consultation établis par l'architecte et (où) un BET

### 2.6.2 Les autres intervenants

La réalisation d'une opération immobilière met en scène d'autres catégories d'intervenants qui peuvent être autant des partenaires ou des acteurs dont le rôle se révélera déterminant en positif ou négatif à telle ou telle phase du déroulement d'un projet. Les différentes catégories de ces acteurs sont classées comme suit :

- Les collectivités locales (commune et ses élus), dont le rôle est déterminant pour la négociation et la délivrance des autorisations de construire et la bonne insertion d'un projet immobilier dans son environnement ;
- La banque qui apporte un financement complémentaire sous forme d'un crédit promoteur ou d'accompagnement (avec un plafond de découvert) ;
- Les acquéreurs qui participent au financement de leurs logements dans le cadre de la Vente Sur Plan (VSP).

---

<sup>59</sup> Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.

- Les assurances<sup>60</sup> : dans le domaine des assurances les intervenants de promoteur sont présentés comme suit:
  - Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)
  - Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI).
- Les actionnaires de la société de promotion immobilière ;
- Le vendeur du terrain (services des domaines publics ou les particuliers propriétaires) ;
- Le notaire pour la rédaction des actes et contrats (acte de propriété du terrain, contrat VSP, etc.).
- Les administrations : les différentes catégories des administrations sont :
  - Le ministère de l'habitat et de l'urbanisme ;
  - De l'urbanisme le ministère de finances ;
  - Le ministère de l'environnement ;
  - Les services fiscaux.
- Les concessionnaires : sont, principalement, l'Algérienne Des Eaux (ADE), sonalgaz et Algérie télécoms.

### 2.7 Les actes de la promotion immobilière

Les actes concourant à la réalisation d'une opération immobilière sont multiples :

#### 2.7.1 La souscription

Dans le cadre du plan d'aménagement de la commune, l'assemblée populaire communale prend toutes mesures nécessaires 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 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*

---

<sup>60</sup> MASSE, P.OPCIT, P128.

*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 Algérienne<sup>61</sup>. »*

### **2.7.2 L'accession 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 fait suivant un acte administratif enregistré et publié auprès de la conservation foncière, territorialement compétente<sup>62</sup>.

### **2.7.3 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 coût 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 souscripteur<sup>63</sup>.

### **2.8 Les modes de vente**

Un contrat doit obligatoirement lier les deux parties :

Le promoteur immobilier et l'acquéreur ou réservataire. Ce contrat doit être conforme à la législation et la réglementation en vigueur.

*« ...la prise de possession et le certificat de conformité n'ont cependant pas l'effet exonérateur de la responsabilité décennale encourue par le promoteur immobilier, ni la garantie de parfait achèvement des travaux de réalisation à laquelle est tenu le promoteur immobilier pendant un délai d'un an<sup>64</sup>. »*

Tout réservataire doit verser une avance dans un compte ouvert en son nom auprès de l'organisme de garantie des opérations de promotion immobilière prévu à l'article 27 de cette loi.

Pour les ventes sur plans d'un immeuble ou fraction d'immeuble à construire ou en cours de construction. Il existe un modèle de contrat prévu est défini par voie réglementaire et

---

<sup>61</sup> La loi n° 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.

<sup>62</sup> Idem

<sup>63</sup> Idem

<sup>64</sup> La loi n°11-04 du 17 Février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière Op-cite .article26 .page 07

le transfert des droits sur le sol et de la propriété se fait au fur et à mesure de l'avancement des travaux au profit de l'acquéreur à condition qu'il honore le prix des tranches réalisées.

### **2.8.1 Les obligations du promoteur**

Le promoteur par la loi n'a le droit ni d'exiger ni accepter un quelconque versement ou dépôt, ou souscription ou acceptation d'effets de commerce, sous quelque forme que ce soit, avant la signature du contrat de vente sur plan ni avant la date à laquelle la créance est exigible.

La signature visée à l'alinéa ci-dessus est subordonnée à la souscription au préalable d'une garantie telle que prévus à l'article 55 de cette loi.

### **2.8.2 Les obligations de souscripteur et du réservataire**

Le souscripteur à un projet immobilier est tenu de respecter les clauses du règlement de copropriété et de s'acquitter de toute contribution mise à sa charge au titre de la gestion et de la préservation du bien immobilier dont il est propriétaire, sa responsabilité demeure entièrement engagée à l'égard de toute personne occupant le bien immobilier deson chef.

Le souscripteur à l'acquisition d'un terrain à bâtir, est tenu de respecter les clauses du cahier des charges régissant le lotissement et de s'acquitter de toute contribution.

## **Section 03 : Le risque du crédit immobilier**

### **3.1 Le risque de crédit immobilier aux particuliers :**

Il peut être défini comme l'exposition de la banque au risque de voir sa contrepartie dans l'incapacité d'honorer ses échéances. Ce risque est spécifique à une catégorie précise d'emprunteurs car, comme son nom l'indique, il concerne les particuliers ayant contracté des crédits immobiliers.

### **3.2 Formes du risque de crédit immobilier aux particuliers :**

Le risque de crédit immobilier aux particuliers est présent dans chaque banque qui octroie des crédits immobiliers aux ménages. Cependant, il peut se présenter sous différentes formes :

#### **3.2.1 Risque d'impayé :**

C'est le risque de ne pas pouvoir récupérer le capital prêté plus les intérêts, ce qui

affecte les revenus de la banque (perte d'intérêts) ainsi que les avoirs des actionnaires (dues aux pertes en capital).

### **3.2.2 Risque de fluctuation des taux :**

La montée des taux d'intérêt peut inciter des établissements financiers à proposer aux épargnants des placements plus rémunérateurs et entraîner une fuite des déposants, privant les banques des opérations d'octroi de prêts immobiliers qui représentent une partie des ressources nécessaires à leur activité de transformation.

### **3.2.3 Risques opérationnels :**

Les produits générés par les crédits immobiliers peuvent être insuffisants pour couvrir les risques opérationnels dans le cas d'une augmentation de ces derniers.

### **3.2.4 Risque du marché immobilier :**

Les prix des biens immobiliers affectent aussi directement les sûretés accessoires au crédit immobilier. En effet, la baisse du prix d'un bien objet d'un financement rend la garantie prise pour sa couverture inadéquate.

### **3.2.5 Risque de fraude :**

C'est le risque de pertes financières suite à des déclarations frauduleuses de la part de l'emprunteur, d'un employé ou d'une connivence entre les deux.

### **3.2.6 Risque de ressources longues :**

Le prêt immobilier accordé à un client sera remboursé sur une longue période, la banque doit disposer de fonds correspondant à cette même période afin de ne pas couvrir un déficit de trésorerie par des dépôts à court terme.

## **3.3 Gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers :**

Il va sans dire qu'étant un démembrement du risque de crédit, celui des crédits immobiliers aux particuliers est engendré par les mêmes facteurs et cause les mêmes formes de pertes pour la banque, et donc sa gestion relève des mêmes procédures et techniques utilisées dans la gestion du risque de crédit général.

La gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers se fait à travers les moyens

suivants :

- La politique de garantie ;
- Le classement des créances ;
- La politique de provisionnement ;
- Le respect des normes prudentielles.

### **3.3.1 la politique de garantie :**

Pour minimiser le risque d'insolvabilité de certains emprunteurs, le prêteur peut exiger au préalable lors de l'octroi d'un crédit, la mise en place de garanties, c'est la réponse traditionnelle de tous les banquiers. Cependant, en cas de problème majeur, l'utilisation des garanties consenties doit être susceptible d'assurer un niveau de récupération plus élevé que fonds prêtés.

#### **❖ Garanties réelles :**

Une garantie réelle est une créance privilégiée sur un bien meuble ou immeuble appartenant à l'emprunteur ou à une tierce personne qui confère au prêteur un droit de préférence sur le prix de réalisation de ce bien.

Concernant les prêts immobiliers, ces garanties se résument à l'hypothèque.

#### **❖ Garanties personnelles :**

Il s'agit des engagements que le créancier obtient soit de personnes physiques soit de personnes morales, d'exécuter les obligations du débiteur, si celui-ci ne les exécutait pas lui-même à échéance. On parle alors de cautionnement.

Notons que la prise en compte des garanties dans le calcul des actifs pondérés au risque se fait selon l'article 12 du règlement N°14-03 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

❖ Les assurances :

En matière de crédits immobiliers, on distingue :

- L'assurance insolvabilité ;
- L'assurance catastrophes naturelles ;
- L'assurance décès.

### 3.3.2 Le classement des créances bancaires :

Les créances sont réparties en deux catégories : créances courantes et créances classées.

➤ Les créances courantes<sup>65</sup>

Ce sont les créances dont le recouvrement intégral dans les délais contractuels paraît assuré.

Sont aussi incluses dans cette catégorie :

- Les créances assorties de la garantie de l'Etat ;
- Les créances garanties par les dépôts constitués auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur ;
- Les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée.

➤ Les créances classées<sup>66</sup> :

Ce sont les créances qui présentent l'une des caractéristiques suivantes :

- Un risque probable ou certain de non-recouvrement total ou partiel ;
- Des impayés depuis plus de trois mois.

Elles sont réparties, en fonction de leurs niveaux de risque, en trois catégories :

- **Créances à problèmes potentiels** : si les échéances des crédits immobiliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis, au moins, six (6) mois ;
- **Créances très risquées** : si les échéances des crédits immobiliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis, au moins,

---

<sup>65</sup> Article 4 du règlement 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers

<sup>66</sup> Article 5 du règlement 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers

12(douze) mois ;

- **Créances compromises** : si les échéances des crédits immobiliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis plus de 18(dix-huit) mois.

### 3.3.3 Le provisionnement des créances :

Pour se prémunir contre les risques, les banques constituent des provisions qui leur permettront de supporter les pertes en cas de matérialisation de ces derniers.

Le provisionnement en vue de la gestion du risque de crédit se fait non seulement pour les créances classées mais aussi pour les créances courantes afin de permettre à la banque de rétablir sa situation en cas de défaut.

En Algérie, le provisionnement des créances se fait selon le règlement n° 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

Toute banque ou établissement financier est donc tenu de faire des provisions selon les exigences des articles 9 et 10 de ce règlement :

- Les créances courantes font l'objet d'un provisionnement général à hauteur de 1% annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 3% ;
- Les créances à problèmes potentiels, les créances très risquées et les créances compromises sont provisionnées respectivement au taux minimum de 20%, 50% et 100%.

### 3.3.4 Le respect des normes prudentielles :

La réglementation prudentielle nationale s'inspire de celle internationale tout en l'adaptant aux caractéristiques du pays. Dans cette optique, le conseil de la monnaie et du crédit (CMC) a édicté un nouveau dispositif prudentiel en date du 16 février 2014, il comprend notamment :

- Le règlement 14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers ;
- Le règlement 14-02 portant sur les grands risques et participations ;
- Le règlement 14-03 portant provisionnement et classement des créances.

De ces trois règlements ressortent Les coefficients de solvabilité suivants :

**Un coefficient minimum global de solvabilité :**

$$\text{CMGS} = \frac{\text{Fonds propres réglementés}}{\text{Risque crédit} + \text{Risque de marché} + \text{Risque opérationnel}} \geq 9.5\%$$

**Un coussin de sécurité**

$$\text{CS} = \frac{\text{Fonds propres réglementés}}{\text{Risque crédit} + \text{Risque de marché} + \text{Risque opérationnel}} \geq 2.5\%$$

- ❖ La décomposition des fonds propres réglementaires en :
  - Fonds propres de base<sup>67</sup> : constitués du capital social, des réserves, du report à nouveau créditeur, les provisions réglementaires et le résultat du dernier exercice clos net d'impôts et des dividendes à distribuer, ils doivent représenter au moins 50% des fonds propres réglementaires.
  - Fonds propres complémentaires<sup>68</sup> : composés des écarts de réévaluations et plus-values des actifs disponibles à la vente, les provisions pour risques bancaires généraux FRBG, les titres participatifs et autres titres à durée indéterminée, les emprunts subordonnés, ils doivent être inférieurs aux fonds propres de base.

Le règlement 14-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations : il définit les règles que les banques et établissements financiers doivent observer en matière de division des risques et de prise de participations. Il a prévu, entre autres, les différents taux de

---

<sup>67</sup> Article 9 du règlement 14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers

<sup>68</sup> Article 10 du règlement 14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers

## Chapitre II : Le financement de l'immobilier en Algérie

---

pondération applicables aux créances du bilan, et ce, en fonction de la nature de la créance.

Ce règlement définit une double limite en matière de division du risque de crédit :

- **Une limite individuelle** : le rapport entre les fonds propres réglementaires et l'ensemble des risques de crédit nets pondérés encourus sur un même bénéficiaire ne doit pas excéder **25 %**.
- **Une limite globale** : le total des grands risques (dont les montants varient entre 10% et 25% des fonds propres réglementaires) ne doit pas dépasser 8 fois les fonds propres réglementaires.

### CONCLUSION

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 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.

Le crédit immobilier comporte lui aussi un risque de défaillance et qui prends plusieurs formes, pour faire face, la banque doit mettre en œuvre des dispositifs qui lui permette de se prévenir de ce risque via une politique de garantie et de provisionnement de ses créances tout en respectant les règles prudentielles édictées par le conseil de la monnaie et du crédit qui lui-même s'est inspiré des règles prudentielles du comité de bale.

*Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit  
immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583  
nouvel ville)*

### INTRODUCTION

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable. Ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ce dernier. C'est la raison pour laquelle l'existence des banques est indispensable pour le développement du secteur de l'immobilier. Elles jouent un rôle très important en matière de mobilisation des ressources de financement nécessaires au développement de l'offre et de la demande des biens immobiliers, mais aussi en matière de l'évolution des capacités des demandeurs particuliers à honorer leurs engagements.

Le financement de l'habitat constitue depuis plusieurs années l'activité bancaire la plus dynamique. Ce dynamisme a permis de compenser en partie le recul des activités des banques d'investissement et a ainsi contribué à la récurrence des résultats sur la période. 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 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 du 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 modalités et 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.

# Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

## Section 01 : Présentation de la BNA

Avant d'entamer l'étude de cas pratique, nous avons jugé nécessaire de présenter d'abord l'organisme d'accueil et la BNA

### 1 Historique de la BNA<sup>69</sup>

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 publiques.

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 14,6 milliards de Dinars Algériens à 41,6 milliards de Dinars Algériens<sup>70</sup>.

---

<sup>69</sup> L'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

### 1.1. Activités principales de la BNA<sup>71</sup>

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 :

- 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'Etat, 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 ;

---

<sup>70</sup> [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

<sup>71</sup> La circulaire n°2124 du 29/05/2016. « Missions et organisation des agences ».

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, améliorer ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer le service financier de tous titres ;
- 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 ;
- Établir ou gérer des magasins généraux<sup>72</sup> .

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

L'Agence BNA 583 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, un organe commercial qui se doit l'initiative de la recherche des 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.

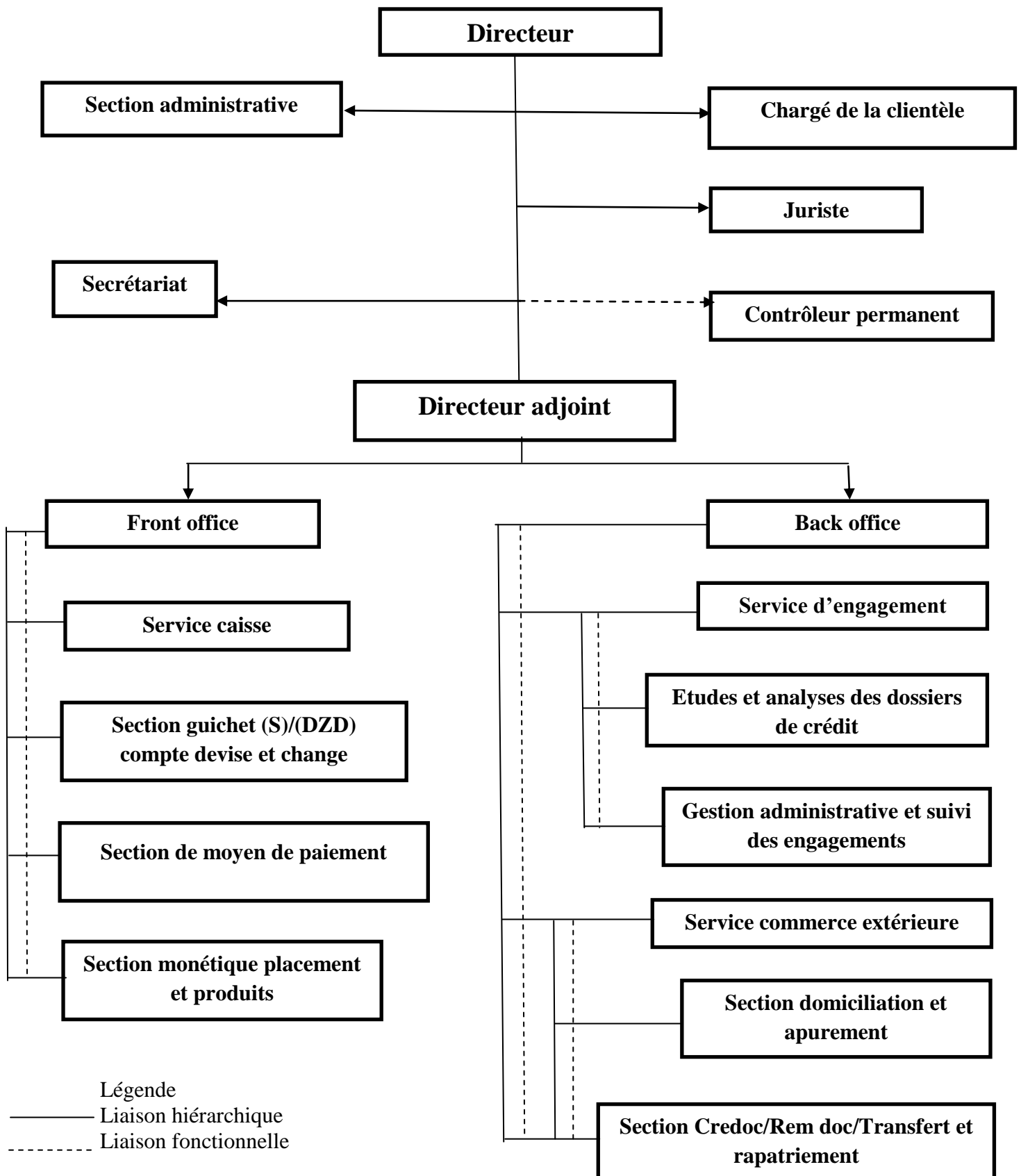
- On présente l'agence 583 et ses services par un organigramme :

---

<sup>72</sup> Idem

# Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

Schéma n°02 : Organigramme agence deuxième catégorie BNA 583



### Section 2 : Etape et d'étude d'un dossier du crédit immobilier<sup>73</sup>

Les crédits immobiliers sont des crédits à hauts risques car, ils mobilisent d'importantes sommes à long terme. De ce fait, toute demande du prêt doit être étudiée.

#### 2.1 Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers

Le crédit aux particuliers c'est un crédit accordé par la banque afin de pouvoir acquérir une habitation déjà fini auprès d'un particulier.

Les documents exigés :

1. Une demande de crédit suivant modèle BNA (**annexe 01**)
2. Un certificat de résidence
3. Une fiche familiale d'état civil et une copie de la pièce d'identité
4. Un acte de naissance
5. Une copie des deux (02) première pages du livret d'épargne pour les épargnants
6. Une attestation de travail récente et les trois derniers (03) fiche de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés
7. Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou toute autre justificatif de revenu pour les non-salariés
8. Une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages (CREM) (**annexe 02**)

#### 2.2 Acquisition d'un logement achevé auprès d'un particulier

1. Une copie de l'acte de propriété de logement
2. L'original du certificat négatif d'hypothèque de logement datant de moins de trois (03) mois
3. La fiche de renseignement de l'opération (modèle BNA), document remplie, signée par les deux (02) parties (vendeur et acheteur). (**annexe 03**)
4. Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études accrédité par la banque

#### 2.3 Les conditions d'éligibilité au financement

Le crédit immobilier bonifié est destiné aux particuliers remplissent les conditions suivantes :

- Etre de nationalité algérienne
- Justifier d'une résidence fixe en Algérie

---

<sup>73</sup> Documentation BNA Agence 583 Tizi Ouzou

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

- Etre âgé de moins de 75 ans
- Avoir un revenu stable et régulier supérieur ou égale à une fois le SMNG et inférieur ou égal à 12 fois SMNG

### 2.4 Modalité et condition d'octroi du crédit :

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.

Dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plan est révisable (mention indiquée au titre « prix de vente et modalité de sa révision » du contrat de vente sur plan), le prix du logement est majorité de 20% pour déterminer le montant du crédit.

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 égale à 50%. La capacité de remboursement est déterminée en fonction du Revenu Mensuel Net de l'emprunteur (R.M.N).

#### 2.4.1 Capacité de remboursement de l'emprunteur<sup>74</sup>:

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

(Tableau n°02 : la capacité de remboursement de l'emprunteur)

R.M.N : Revenu Mensuel Net

SNMG : Salaire Minimum National Garanti

<sup>74</sup> Idem

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

### 2.4.2 Le taux d'intérêt<sup>75</sup> :

Le taux d'intérêt se varie d'une catégorie à une autre on distingue quatre catégorie :

- 1- Crédit immobilier aux particuliers :
  - Les épargnant à la BNA (pendant trois mois au minimum), avec un taux de 5.75% le type du taux est variable
  - Les non épargnant avec un taux de 6.25% le type du taux est variable
- 2- les salariés des entreprises publiques économiques (EPE) les domicilies à la banque, avec un taux de 4.45%, le type du taux est variable.
- 3- la construction rurale : avec un taux de 1%, le type du taux ( $R.M.N \geq 1$  fois SNMG  $\leq 6$  fois SNMG)
- 4- Achat d'un logement promotionnel fini ou en vente sur plan bonifié : avec un taux d'intérêt de 3%, le type du taux ( $R.M.N > 6$  fois SNMG  $< 12$  fois SNMG).

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 à recours à un Co-emprunteur ou une caution, la capacité de remboursement est obtenue en tenant compte, outre le revenu de l'emprunteur, de l'intégralité de 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 Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) du pays de résidence.

### 2.5 Conditions de mise en place du crédit

Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence invite le bénéficiaire du crédit à accomplir les formalités suivantes :

- L'ouverture d'un compte de chèque ;

---

<sup>75</sup> Idem.

### Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

- La signature avec le Co-emprunteur éventuel, de la convention du crédit établie en quatre exemplaires ventilés (**Annexe 05**) comme suit :
- Un exemplaire pour l'agence
- Un exemplaire pour la Direction de l'exploitation des ressources (DER)
- Un exemplaire pour l'emprunteur
- Un exemplaire pour l'inspection des impôts.
- La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ;
- Le versement d'un montant équivalent à dix-huit (18) fois la prime mensuelle dans le cas où l'emprunteur choisit le paiement de cette prime mensuellement.

L'agence doit s'assurer que les conditions de déblocage des fonds sont respectées, notamment :

- Le provisionnement par le bénéficiaire de son compte de chèques du montant de la commission de gestion et de la production d'un justificatif de l'apporte personnel dans le cas l'acquisition de logement
- Le recueil de l'hypothèque légal de premier rang dans le cas d'une auto construction, d'extension et d'aménagement.
- Le recueil de l'acte de caution solidaire de la caution
- La souscription de la police d'assurance-crédit auprès de la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) (**Annexe 04**)
- La souscription avec délégation au profit de la banque des polices d'assurance suivantes :
  - ❖ Police d'assurance décès
  - ❖ Police d'assurance Délégation Police d'Assurance CATastrophes NATurelles (DPA-CATNAT), lorsqu'il s'agit du financement d'acquisition d'un logement achevé ou de financement d'une extension ou d'aménagement d'un logement.

L'assurance décès est souscrite par l'emprunteur. Dans le cas d'un ménage, l'emprunteur et le Co-emprunteur ont le choix de souscrire soit :

- ❖ Séparément, une police d'assurance décès (une police d'assurance par l'emprunteur et une autre pour le Co-emprunteur) ;

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

- ❖ Une seule police d'assurance décès à titre illustratif, un exemple du calcul du taux d'indemnisation dans le cas de décès de l'emprunteur ou du Co-emprunteur (conjoint).

### Section 03 : Etude d'un cas pratique au niveau de l'agence BNA n°583 T.O

Le cas que nous allons étudier dans notre travail est une demande de financement exprimé par un client, qui a sollicité à la BNA, afin de bénéficier d'un crédit immobilier pour l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier.

#### 3.1 Simulation crédit immobilier<sup>76</sup>

- ✚ **Nom de l'emprunteur : ZZZ**
- ✚ **Prénom de l'emprunteur : FFF**
- ✚ **Date de naissance : 11/06/1981**
- ✚ **Revenu de l'emprunteur : 47 916,57 DA**
- ✚ **Bénéficiaire épargnant BNA : EPARGNANT**
- ✚ **Nom du Co-emprunteur : YYY**
- ✚ **Prénom du Co-emprunteur : VVV**
- ✚ **Date de naissance du Co-emprunteur : 25/05/1983**
- ✚ **Revenu du Co-emprunteur : 54 458,2 DA**
- ✚ **Le Co-emprunteur est-il conjoint : OUI**
- ✚ **Cout du logement : 9 000 000,00 DA**
- ✚ **L'apport personnelle : 900 000,00 DA**
- ✚ **Duré maximum du crédit : 407 MOIS**
- ✚ **Durée demandé : 407 MOIS**

#### 3.2 Résultat de la simulation

- ✚ **Montant du crédit par la banque : 8 100 000,00DA**
- ✚ **Taux de l'apport personnel du client : 10%**
- ✚ **La durée du crédit (mois) : 407mois**
- ✚ **Dont un différé du remboursement de (mois) : 0 mois**

---

<sup>76</sup> Documentation BNA Agence 583 Tizi-Ouzou

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

+ Taux d'intérêt : 5.75%	
+ Prime SGCI en TTC :	96 390,00 DA
+ Montant de la commission gestion en (DA) :	48 195,00 DA
+ Montant de la mensualité du crédit :	45 283,96 DA
+ Mensualité total en(DA) :	45 283,96 DA
+ Etat final de la demande de crédit :	<b>Demande accepté</b>

### Remarque : (TVA 19%)

Ce si n'est que simulation et ne peut être considéré comme un accord de financement. Les paramètres de calcul peuvent être revus entre le moment de la simulation et celui de la formalisation du dossier de crédit.

### 3.3 Les conditions du dossier :

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

- L'article portant sur l'objectif du crédit
- L'article portant sur la destination du crédit
- L'article portant sur la durée du crédit
- L'article portant sur le montant de crédit
- L'article démontrant l'apport personnel
- L'article portant sur le taux d'intérêt
- L'article portant sur la commission de gestion
- L'article portant la mise à disposition du crédit
- L'article portant sur la modalité de remboursement du crédit

#### 3.3.1 L'article portant sur l'objectif de 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.

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

### **3.3.2 L'article portant sur la destination du crédit :**

L'emprunteur a sollicité l'agence BNA n°583 de Tizi-Ouzou pour l'accompagner dans l'acquisition d'une villa en R+1 au près d'un particulier d'une superficie totale 82.00M<sup>2</sup> à un prix de 9 000 000,00 DA le bien en question est situé à la sortie est de Tizi-Ouzou au lieu-dit : village ABID CHAMLAL.

### **3.3.3 L'article portant sur la durée du crédit :**

La durée du crédit est fixée à 407 moins sans différé.

### **3.3.4 L'article portant sur le montant de crédit :**

Le présent crédit est destiné au financement à concurrence de 90%, soit le montant total de huit million cent dinars Algériens (8 100 000,00DA)

### **3.3.5 L'article portant sur l'apport personnel :**

La part de financement du présent projet que s'engage à apporter l'acquéreur s'élève à la somme  
De 900 000.00DA, soit 10% du coût du logement

### **3.3.6 L'article portant sur le taux d'intérêt :**

L'acquéreur versera un intérêt sur montant utilisé du crédit et non encore remboursée  
taux d'intérêt applicable aux utilisations du crédit est taux d'intérêt variable à la baisse et à la hausse.

Il est actuellement de 5,75% pour les épargnants et 6,25% pour les non épargnants.

### **3.3.7 L'article portant sur la commission de gestion :**

L'acquéreur paiera à la banque une commission de gestion de 0.5% sur le montant du crédit dès la signature de la présente convention de crédit sur présentation d'un décompte établi par la banque.

### **3.3.8 L'article portant la mise à disposition de crédit :**

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

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

- ❖ La présentation par l'acquéreur de justificatifs des documents requis 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.

### 3.3.9 L'article pourtant sur la modalité de remboursement du crédit :

L'acquéreur s'engage à rembourser mensuellement, la principale du présent crédit, les intérêts de retards et les frais, par les débits de son compte jusqu'au paiement intégral de la totalité de la créance.

### 3.3.10 Les garanties

- ❖ Signature de CC immobilier
- ❖ Recueil engagement du notaire de recueilli hypothèque conventionnelle 1<sup>er</sup> rang
- ❖ Signature CSL Co-emprunteur
- ❖ Délégation des polices d'assurance-crédit 1<sup>er</sup> rang couvrant :
  - Assurance SGCI
  - Assurance décès
- ❖ Hypothèque conventionnelle 1<sup>er</sup> rang
- ❖ Délégation des polices d'assurance-crédit 1<sup>er</sup> rang catastrophes naturelles (DPA CATNAT)

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

### 3.4 Calcul de la capacité de remboursement :

Taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 50%. (RMN supérieur à 4 fois le SNMG).

Capacité de remboursement =  $102\,374,77 \times 50\% = 51\,187,385$  DA. L'emprunteur a une capacité de remboursement de 51 187,385 DA.

➤ La mensualité du crédit :

$$\begin{aligned} 102\,374,77 &= (\text{le revenu de l'emprunteur} + \text{le Co-emprunteur}) \\ &= 102\,374,77 \times 44,23\% = 45\,283,96 \end{aligned}$$

La mensualité du crédit à payer par l'emprunteur est de 45 283,96 DA

#### 3.4.1 La détermination de la durée du crédit :

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

Année de naissance du plus âgé est 1981 donc l'âge de cette personne lors de sa demande de crédit est du 41 an.

La règle appliquée par la banque  $75-41=34$  ans la durée de crédit est de **34 ans**, mais comme le remboursement se fait en mensualité donc le crédit est de **407 mois**.

#### 3.4.2 Calcul de la commission de gestion :

$$\text{Commission de gestion} = \text{crédit} \times \text{taux de la commission} + \text{TVA}$$

Taux de la commission est de 0,5%. La TVA est de 19%.

La commission de gestion =  $(8\,100\,000,00 \times 0.5 / 100) \times 1,19 = 48\,195,00$  DA. La commission de gestion est de 48 195,00 DA.

#### 3.4.3 Calcul du montant de crédit accordé :

$$\text{Crédit accordée} = \text{coût de l'acquisition} \times \text{le taux de financement}$$

La banque finance à l'emprunteur 90% du coût de logement. Crédit accordé =  $9\,000\,000,00 \times 90\% = 8\,100\,000,00$  DA.

Le montant de crédit accordé à l'emprunteur est de 8 100 000,00 DA.

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

### 3.4.4 Calcul de l'apport personnel :

L'apport personnel = le coût de logement  $\times$  le taux d'apport personnel

Taux d'apport personnel est de 10%.

L'apport personnel = 9 000 000,00  $\times$  10% = 900 000,00 DA. L'apport personnel de l'emprunteur est de 900 000,00 DA.

### 3.4.5 Calcul ratio prêt valeur :

Ratio prêt valeur = Le montant du crédit  $\div$  Le coût du logement

Ratio prêt valeur = 8 100 000,00  $\div$  9 000 000,00 = 0.9 donc le ratio de prêt valeur est de 0.9

Ratio prêt valeur	Taux unique flat (HT)
R.P.V égal ou inférieur à 40%	0.50%
R.P.V de 40% à 60%	0.75%
R.P.V de plus 60% à 90%	1%

(Tableau n°03 : taux de prime)<sup>77</sup>

### 3.4.6 Calcul du montant SGCI :

Montant SGCI = montant du crédit  $\times$  1% + TVA

Montant SGCI = (8 100 000,00  $\times$  1%) = 81 000  $\times$  1,19 = 96 390 DA, le montant de la SGCI est de 96 390 DA.

<sup>77</sup> 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.

## Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier de la BNA de Tizi-Ouzou (agence n°583 nouvelle ville)

---

### 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.

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, sera octroyé pour le client ou alors le refus définitif du crédit.

Les fonctions et les modalités prises par l'agence BNA « 583 » nouvelle ville Tizi-Ouzou, permettent une attribution utile et avantageuse pour l'acquisition d'un logement. Dans notre cas, le client *ZZZ* est éligible aux critères d'octroi de crédit, de ce fait, nous suggérons un avis favorable pour le prêt immobilier.

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 générale*

### Conclusion

Le crédit immobilier aux particuliers a connu un essor considérable ces dernières années, mais reste encore très mal exploité par nos banques car dans le contexte actuel de concurrence bancaire, il est appelé à se diversifier et se multiplier pour satisfaire les besoins d'une clientèle si ardente à ce type de crédit

Les banques qui devaient jouer un rôle prépondérant dans ce secteur en octroyant des prêts immobiliers à la clientèle, sont restées réticentes à l'égard des produits offerts par les nouvelles institutions mises en place pour conforter et sécuriser ce type de crédit.

Aussi, les banques devaient adapter ces produits aux besoins et aux spécificités de la clientèle en lui offrant des crédits ajustés à la situation socio-économique, ou le pouvoir d'achat des ménages ne cessent de se détériorer et en parallèle le besoin en logement se manifeste de plus en plus.

Au terme de notre travail de recherche, qui se situe dans l'actualité récente et qui porte sur le crédit immobilier aux particuliers, compte tenu des avantages compétitifs qui cela valeur rapporter.

A partir de tout ce que nous avons vu, les nouvelles mesures que la banque devra mettre en évidence en matière de crédit hypothécaire, sont :

Favoriser l'accès à la propriété pour les jeunes ménages et les foyers aux revenus modestes, mettre en place des mesures permettant de réduire les risques, suivre l'évolution du système bancaire au niveau international et recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit (assurance décès, SGCI).

## *Bibliographie*

## Bibliographie

---

- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et son financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.
  - BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2006.
  - BOUBLI, B. « le logement » paris, édition PUF, 1994.
  - CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005.
  - DOV OGLE, COMPTABILITE ET AUDIT BANCAIRE, 2EM EDITION, DUNOD, PARIS 2008, ISBN 978-2-10-0536665.
  - Guide des banques et des établissements financiers en Algérie, édition 2013, KPMG.
  - HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007.
  - JEAN, François, JEAN Rioufol. « le marché immobilier ».Editeur :Presses Universitaires de France,Paris, Année 2005.
  - LAURENCE SCIALOM, ECONOMIE BANCAIRE, Collection repères économie, Paris, Janvier2013.
  - LUC-BERNET-ROLLAND,Principe de techniques bancaire, Dunod, 25ém édition, ISBN 978-2-10-054423-3.
  - LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7<sup>ème</sup> édition ECONOMICA, Paris, 2003.
  - MEYSSONNIER F., « Banque : mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992.
  - MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7<sup>ème</sup> édition ECONOMICA, Paris, 2001.
  - MAHIOU S., « Le crédit immobilier aux particulier », novembre 2012.
  - MASSE, P. « théorie et pratique de la promotion immobilière ».paris, Ed, ECOIMICA, 1994.
  - PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960.
  - SYLVIE DE COUSSERGUES, GESTION DE LE BANQUE, DUNDO, PARIS, 2002.
  - Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.
- **Mémoire :**
- BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007.
  - DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algerie », mémoire de licence, option financeet comptabilité, université de Bejaia, 2010.
  - DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES DE BANQUE (DES Banque 2e année), « Montage de dossiers de crédit », 2012-2013.
  - DRIDI, E. « gestion des crédits immobiliers ».(en ligne),mémoire de fin d'étude, Alger ESB, finance,2002.
  - HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, optionfinance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.
  - KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option financed'entreprise, université de Bejaia, 2016.

# Bibliographie

---

- MOHAMED, N. « Contrôle de gestion dans l'immobilier ». (en ligne), Mémoire de master, paris, université paris X ouest Nanterre la défense, 2013.
- Ouhab S et Oumbiche O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013.
- **Articles et lois :**
- Articles 66 à 69 de l'ordonnance.
- Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013.
- Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecteet à la l'exercice de la profession d'architecte.
- Article 4 du règlement 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.
- Article 5 du règlement 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.
- Article 9 du règlement 14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.
- Article 10 du règlement 14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.
- 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.
- L'article 409 du code de commerce.
- L'article 543 bis 14 du code de commerce.
- L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.
- L'ordonnance N° 76-92 relative a l'organisation de la coopérative immobilière.
- L'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.
- Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORANo 14 du 06 mars 2011.
- La loi n°11—04 du 17 février 2011.
- La loi n°11-04 du 17 Février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière Op-cite .article.

# Bibliographie

---

- La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.
  - Le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001.
  - le décret : législatifs°93-03 du 1<sup>er</sup> mars1993, relatif à l'activité immobilière article 9.
  - Le décret : exécutif n°01-105 du23 avril.
  - Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.
  - La circulaire n°2124 du 29/05/2016. « Missions et organisation des agences ».
- **Documents :**
- D'après un dépliant de la CNEP – Banque année 2018.
  - Documentation BNA Agence 583 Tizi-Ouzou.
- **Sites internet :**
- [www.droit-afrique.com](http://www.droit-afrique.com).
  - [www.bna.dz](http://www.bna.dz).

## *Annexes*



**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 :.....

**3- 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. DECLARATION 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**

**SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR  
OU CAUTION**





البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

**ACQUISITION D'UN LOGEMENT DE PARTICULIER 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 dénommé(e) (s) "L'ACQUEREUR"  
d'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIIT :

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 le ..... devant 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)..... Dinars (.....) payable comptant comme suit :

- Apport personnel :
- Prêt bancaire :

Fait à ....., le .....

Signature des parties

Vendeur

Acheteur

Lu et approuvé

Lu et approuvé

**SOCIETE DE GARANTIE DU CREDIT IMMOBILIER**

**Société par Actions au Capital de 2 000 000 000 DA**

Numéro Police : 14-4- 001 -

[Valider le Formulaire](#)

[Réinitialiser le Formulaire](#)

**POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS**

**I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)**

(BANQUE) : (CODE AGENCE) :  
 (NOM & ADRESSE AGENCE) :  
 Téléphone : FAX : Mail :

**II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE :**

MONTANT DU CREDIT: Durée du crédit : Mois  
 MENSUALITE : Montant de l'aide CNL :  
**- L'ASSURE (EMPRUNTEUR)**  CAUTION  CO-EMPRUNTEURS  
 NOM & PRENOM : NOM & PRENOM :  
 NOM DE JEUNE FILLE : NOM DE JEUNE FILLE :  
 DATE DE NAISSANCE : DATE DE NAISSANCE :  
 PROFESSION : PROFESSION :  
 REVENU MENSUEL NET : REVENU MENSUEL NET :  
 NUMERO DU RIB

**III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE**

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE :  

Objet du crédit	Nature du Crédit	BONIFIE	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien

**ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)**

Je soussigné, Monsieur, Madame, Déclare:  
 1) Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.  
 2) Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCI :  
 RPV= (MONTANT DU CREDIT/VALEUR DU BIEN) \* 100= 0,00%  
 REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR)= -  
 REL = (MENSUALITE(S) / REVENU TOTAL)\* 100= 0,00%  
 3) Que le Montant de la prime (HT) est de : #NOM?  
 4) Que le Montant de la prime (TTC) est de : #NOM?

**Date et signature du Bénéficiaire (Banque)**

**ENGAGEMENT DE L'ASSURE (L'Emprunteur & Co-Emprunteur(s))**

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle): 0  
 Bénéficiaire(s) du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité.

**Date et signature(s) de l'assuré(s)**

**DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)**

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné,  
 sous-réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de #NOM? dans un délai maximum de 60 jours.

**Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)**

البنك الوطني الجزائري

ب.و.ج

اتفاقية قرض عقاري للأفراد

مع مقترض - شريك

البنك الوطني الجزائري

ب.و.ج

## اتفاقية قرض عقاري للأفراد

بمقتضى الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتعلق بالقانون المدني المعدل والمتمم، للأمر رقم 98.07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات، أحكام الأمر رقم 11-03 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالعملية والقرض المعدل والمتمم، شروط إعادة التمويل الرهنوي وكذا شروط البنك السارية المفعول.

ب.و.ج./.....

## الفهرس

### موضوع الاتفاقية

#### تعريف المفردات المستعملة

##### القسم 1: شروط القرض

- وجهة القرض
- مدة القرض
- مبلغ القرض
- المساهمة الذاتية
- نسبة الفائدة
- عمولة التسيير
- تعبئة القرض
- كيفية تسديد القرض
- التسديد المسبق للقرض
- عقوبات التأخر في التسديد
- التنازل عن القرض

##### القسم 2: الضمانات

- طبيعة الضمانات المقدمة
- الشروط المتعلقة بالضمانات

##### القسم 3: أحكام عامة

- فسخ الاتفاقية
- امر بالتحفظ على حسابات المقترض والمقترض-الشريك.
- الممارسة المتأخرة أو الجزئية للحقوق.

##### القسم 4: أحكام نهائية

- إجراءات قانونية
- تسجيل وتسديد الحقوق والرسوم
- التبليغ وتعيين المسكن
- تسوية النزاعات
- مدة سريان مفعول الاتفاقية
- تعديل الاتفاقية
- إنهاء الاتفاقية
- تاريخ أثر الاتفاقية

## اتفاقية قرض عقاري

بين،  
- البنك الوطني الجزائري، شركة ذات أسهم، ذات رأسمال يقدر بمائة وخمسون مليار دينار جزائري (150.000.000.000,00 دج)، مسجلة في السجل التجاري تحت رقم 16/00-0012904B0، ر.ت.ج 000016001290414، ر.ت.إ 096616070000213، الكائن مقرها ب الجزائر، 08 نهج ارنستو "شي غيفارا"، الممثلة في شخص السيد .....، بصفته مدير وكالة، والذي يتمتع بكافة الصلاحيات المتلفة بهذا العقد، والمسمى فيما يلي "البنك"

من جهة،

و

السيد، السيدة أو الأنسة ..... المولود (ة) بتاريخ .....، الساكن (ة) ب.....، الحامل لبطاقة التعريف و/ أو رخصة السياقة رقم .....، الصادرة عن .....، والمسمى فيما يلي "المقترض"

و

السيد، السيدة أو الأنسة ..... المولود (ة) بتاريخ .....، الساكن (ة) ب.....، الحامل لبطاقة التعريف و/ أو رخصة السياقة رقم .....، الصادرة عن .....، والمسمى فيما يلي "المقترض-شريك"

من جهة أخرى

إثباتا لما ذكر، اتفق الطرفان على ما يلي:

موضوع العقد

يتمحور هذا العقد على تحديد شروط وكيفيات منح القرض العقاري للسيدة، الآنسة أو السيد..... المسمى فيما يلي "المقترض" والسيدة، الآنسة أو السيد..... المسمى فيما يلي "مقترض- شريك".

### تعريف المصطلحات المستعملة

في هذه الاتفاقية، تنطبق التعاريف التالية:

- ✓ "البنك": البنك الوطني الجزائري
- ✓ "المقترض": المدين الرئيسي
- ✓ "مقترض شريك": شريك المدين، قد يكون الزوج، فرد آخر من العائلة أو أي شخص آخر (أقارب بنسب مباشرة، الأصدقاء، الفروع وغيرهم).
- ✓ الاتفاقية: اتفاقية القرض العقاري هذه.
- ✓ "الملحق": عقد معزول يحدد فيه كل تعديل يتم على هذه الاتفاقية.
- ✓ "القرض": الأموال التي يضعها البنك تحت تصرف المقترض قصد تمويل مشروعه العقاري.
- ✓ "وجهة القرض": الاستعمال المتفق عليه للأموال التي يضعها البنك تحت تصرف المقترض، وفقا للشروط التي تحددها بنود هذه الاتفاقية.
- ✓ "تاريخ الأثر": التاريخ الذي يستطيع فيه المقترض استعمال أموال القرض طبقا لأحكام هذه الاتفاقية.
- ✓ "مدة سريان المفعول": هي المدة الممتدة بين تاريخ تسجيل الاتفاقية والتاريخ الذي تدخل فيه حيز التنفيذ.
- ✓ "القسط": جزء من القرض يصب للقروض القابلة للتعبئة جريئيا.
- ✓ "تاريخ تحديد استعمال القرض": تاريخ تحديد صب القسط الأخير من القرض.
- ✓ "فترة الإعفاء من التسديد": الفترة التي لا يدفع فيها المقترض سوا الفوائد على الأقساط المعبئة ومنحة التأمين، في هذه الحالة، تبدأ من الاستعمال الأول للقرض.
- ✓ "الفوائد المؤقتة": الفوائد المستحقة خلال فترة الإعفاء من التسديد.
- ✓ "فترة التسديد": الفترة الممتدة بين تاريخ تسديد القسط الأول إلى غاية تاريخ تسديد القسط الأخير والتي تم تحديدها للتسديد الكلي للقرض.
- ✓ "الدين": رأس المال المتبقي المتوجب دفعه، الفوائد، فوائد ناجمة عن التأخير، العمولات ومصاريف أخرى.

**القسم 1: شروط القرض**  
**المادة 01.1: وجهة القرض**

القرض موضوع هذه الاتفاقية، موجه لتمويل:

• أشغال بناء مسكن فردي على قطعة أرض تقدر مساحتها بـ.....متر مربع، ملكية السيد.....بموجب (تحديد سند ملكية) المنشور والمسجل بتاريخ.....بالمحافظة العقارية لولاية.....

• أشغال تهيئة مسكن من نوع.....تقدر مساحته.....، الحامل لرقم عمارة رقم..... الطابق..... الكائنة بـ..... (العنوان بالكامل).

• أشغال توسيع مسكن فردي من نوع.....تقدر مساحته بـ..... الكائن.....

• شراء مسكن جماعي/مبني جماعي (جديد جاهز، مباع على المخطط لدى مرقي عقاري أو قديم لدى أحد الأفراد (يتوجب التحديد) من نوع.....تقدر مساحته بـ.....، الحامل لرقم..... عمارة رقم..... الطابق..... الكائنة بـ..... (العنوان بالكامل).

• شراء مسكن فردي (جديد جاهز، مباع على المخطط لدى مرقي عقاري أو قديم لدى أحد الأفراد (يتوجب التحديد) من نوع.....تقدر مساحته بـ.....، الكائنة بـ..... (العنوان بالكامل).

### المادة 02.1: مدة القرض

تم تحديد مدة القرض بـ.....سنة، منها.....شهرًا معفاة من التسديد. الفوائد المستحقة خلال فترة الإعفاء من التسديد تسمى "الفوائد المؤقتة"، ويتم تسديدها شهريًا من قبل المقترض والمقترض-الشريك.

### المادة 03.1: مبلغ القرض

تقدر مبلغ القرض، موضوع هذه الاتفاقية بـ.....دج، منها مبلغ.....دج موجهة لتمويل منحة التأمين على الوفاة-والعجز التام IAD.

### المادة 04.1: المساهمة الذاتية

تقدر قيمة المساهمة الذاتية بـ.....دينار جزائري.....(دج.....).

**المادة 05.1: نسبة الفائدة**

يُطبق على القرض، موضوع هذه الاتفاقية، نسبة فائدة متغيرة تقدر بـ .....% سنويا.

**المادة 06.1: عمولة التسيير**

يتم احتساب عمولة التسيير المقدرة بـ.....% من قيمة القرض، بالإضافة إلى الرسم على القيمة المضافة المقدرة بـ.....% و يتم دفعها عند توقيع الاتفاقية.

**المادة 07.1: تعبئة القرض**

- تعبئة القرض تتم في قسط واحد أو عدة أقساط، حسب نوع القرض بعد القيام بما يلي:
- تقديم الوثائق المطلوبة في ملف القرض.
  - توقيع المقترض رسالة القبول في حال يتعدى القسط الشهري 40% من دخله الشهري.
  - توقيع وتسجيل هذه الاتفاقية.
  - يقوم المقترض بفتح حساب شيك.
  - توقيع المقترض تصريح للاقتطاع المباشر من الحساب.
  - تقديم وثيقة تثبت المساهمة الأولى في حال شراء مسكن.
  - اكتتاب بوليصات التأمين المختلفة (التأمين على الوفاة-والعجز التام، الإفلاس وغيرها)
  - اكتتاب الزوج المقترض- الشريك في بوليصة التأمين على الوفاة-والعجز التام.
  - تسديد مبلغ يعادل ثمانية عشر (18) مرة منحة التأمين في حال المنحة الشهرية.
- لا يجب أن يتجاوز تاريخ استعمال القرض فترة الإعفاء المحددة في المادة 02.1 أعلاه.

**المادة 08.1: كيفية تسديد القرض**

يسدد "المقترض" و "المقترض-الشريك" القرض شهريا، عن طريق الاقتطاع المباشر من حساب الشيك الخاص به تحت رقم .....الذي تم فتحه باسم المقترض، أو الحساب المرفق الذي تم فتحه باسم المقترض والمقترض-الشريك، لدى الوكالة البنكية..... بمبلغ ثابت يقدر بـ .....دج يمثل المبلغ الأساسي، الفوائد ومنحة التأمين المقدرة بـ.....دج، وذلك طبقا لجدول التسديد الذي يحد جزءا من هذه الاتفاقية.

يتم تمويل حساب الشيك بالراتب الشهري للمقترض (توطين الراتب)، عن طريق الاقتطاع أو عن طريق دفعات تتم نقدا لدى شبك وكالته البنكية أو أي وكالة بنكية أخرى.

**المادة 09.1:** يسدد "المقترض" و "المقترض-الشريك" القرض في تاريخ الاستحقاق المحدد، وفي حال كان تاريخ الاستحقاق يوم عطلة يتم الدفع في اليوم الذي يسبقه.

### **المادة 10.1: التسديد المسبق للقرض**

يملك «المقترض» و «المقترض-الشريك» فرصة التسديد المسبق للقرض كله أو جزء منه. في حالة التسديد الجزئي، يمكن لـ «المقترض» و «المقترض-الشريك» الاختيار بين تخفيض قيمة القرض الأساسي أو مدة القرض، وفي الحالتين يكون لهما إعادة جدولة التسديد. في حالة التسديد الكلي للقرض، يتم احتساب تعويض بقيمة 4٪ من القرض الأساسي المتبقي المستحق يسدده المقترض أو «المقترض-الشريك».

### **المادة 11.1: عقوبات التأخر في التسديد**

في حال دفع المبلغ المستحق على رأسمال، الفوائد أو مبلغ آخر بموجب هذه الاتفاقية بعد تاريخ الاستحقاق المحدد، يترتب عن ذلك فوائد تأخير إلى غاية يوم التسديد الفعلي. تحتسب هذه الفوائد على أساس النسبة المطبقة على المكشوف حسب شروط البنك المعمول بها مع زيادة واحدة (01) ٪.

**المادة 12.1:** الفترة التي يسجل فيها تخلف عن الدفع لا تستحق أجل للدفع ويتم تطبيق بنود الاستحقاق.

### **المادة 13.1: التنازل عن القرض**

في حالة التنازل عن القرض، يسدد «المقترض» و/ أو «المقترض-الشريك» المبالغ المتبقية بصرف النظر عن أي حكم مخالف لأحكام هذه الاتفاقية وتصبح مستحقة الدفع على الفور:

- كافة المصاريف والعمولات المخصصة لفتح الحساب، دراسة الملف، تعبئة القرض، أخذ الضمانات، غلق الملف.
- نسبة عشرة بالمئة (10 ٪) من منحة التأمين عن الإفلاس، ويتم خصم هذا المبلغ من المنحة المدفوعة من قبل بالفعل لشركة التأمين.
- أي مبلغ معبأ بالفعل بما في ذلك الفوائد.
- أي مصاريف التزام على الأقساط غير المعبأة.

## **القسم 2: الضمانات**

### **المادة 01.2: طبيعة الضمانات المقدمة**

لضمان القرض، موضوع هذه الاتفاقية، يقوم «المقترض» بـ:

- 1- لفائدة البنك رهن أول للملكية للعقار موضوع التمويل. تكاليف إنشاء الرهن تكون على عاتق «المقترض»
- 2- تسجيل بوليصات التأمين التالية:

- تأمين على الوفاة- والعجز التام باسم المقترض وباسم الزوج المقترض-الشريك، مع تفويض لفائدة البنك.
- تأمين على الإفلاس SGCI.
- اكتتاب بوليصة تأمين على الكوارث الطبيعية، مع تفويض لصالح البنك (يتم تقديمها حسب الوضع) ويتم تجديدها في التاريخ المحدد حتى انتهاء القرض.

يتم الاحتفاظ بالنسخ الأصلية لبوليصات التأمين على مستوى البنك.

### **المادة 02.2: الشروط المتعلقة بالضمانات**

يقوم خبير معتمد من البنك بتقييم أولي للعقار، موضوع التمويل، الذي رهنه "المقترض" لفائدة البنك كضمان على القرض الممنوح، ويتحمل المقترض المصاريف الناجمة عنه وذلك حسب الإجراءات المعتادة.

يقوم المقترض، كلما اقتضى الأمر، بتقديم تحديث وضعية العقار المرهون وذلك بطلب من البنك.

### **المادة 03.2:**

في حال تقصير "المقترض" و المقترض-الشريك، يحتفظ "البنك" بحق تأكيد الامتيازات التي يمنحها له التشريع الساري المفعول بالأخص، المادة 124 من الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26-08-2003 والمتعلق بالنقد القرض المعدل والمتمم.

### **المادة 04.2:**

عدم تسوية المبالغ المستحقة بعد ثلاثة (03) إنذارات (إشعارات رسمية بالدفع) عن طريق رسالة مضمنة مع إشعار بالإستلام و/ أو تبليغ من المحضر القضائي، يجعل دفع القرض أمرا حتميا. يحل البنك محل المقترض في الحقوق والإجراءات، ويقوم، في أجل خمسة عشر (15) يوما، بطرح الضمانات المبينة أعلاه في المادة 01.2 في المزاد و، عند الضرورة، يلزم المؤسسات التي تحل محله باتخاذ إجراءات طرح للبيع للعقار الذي يحتفظ به كضمانات شخصية وحقيقية، وذلك للتغطية الكلية للقرض الممنوح.

### **القسم 3: أحكام عامة**

#### **المادة 01.3: فسخ الاتفاقية**

زيادة على الحالات التي ينص عليها القانون، يمكن للبنك، في كامل حقوقه، فسخ هذه الاتفاقية في الحالات التالية:

- إفلاس المقترض.
- وفاة "المقترض".
- التصريح الكاذب أو تسليم وثائق غير صحيحة.
- تدهور كبير للملكية المقدمة كضمان على القرض بسبب المقترض.
- بيع بالتراضي أو عن طريق القضاء، بشكل كلي أو جزئي للعقار المقدم كضمان.
- المتابعة القضائية للمقترض التي يمكن أن تؤدي إلى المصادرة الكلية أو الجزئية للعقار المقدم كضمان.
- عدم استعمال المبالغ المقترضة حسب الوجهة المنصوص عليها في المادة 01.1 من هذه الاتفاقية.
- عدم استخدام القرض خلال مدة سريان مفعول الاتفاقية على النحو المحدد في المادة 05.4 أدناه.

يتعين استحقاق القرض بالكامل عند فسخ هذه الاتفاقية.

**المادة 02.3:** أمر بالتحفظ على حسابات المقترض و "المقترض-الشريك" في إطار تغطية القرض الناتج عن هذه الاتفاقية، يسمح للبنك بإصدار أمر بالتحفظ على الحسابات البنكية والحسابات البريدية لـ "المقترض" و "المقترض-الشريك" في الأشكال القانونية والتنظيمية.

**المادة 03.3:** الممارسة المتأخرة أو الجزئية للحقوق. من غير المرجح أن يتنازل "البنك" عن حق من حقوقه لم يمارسه أو مارسه جزئيا أو متأخرا. الممارسة الجزئية لمرة واحدة لهذا الحق لا تستبعد أي حق آخر له بموجب هذه الاتفاقية. تعد الحقوق الناجمة عن هذه الاتفاقية تراكمية ولا يتم استبعادها فيما يتعلق بأي حق أو طعن ينص عليه القانون.

**المادة 4:** الأحكام النهائية

**المادة 01.4:** الإجراءات القانونية لا يمكن تحقيق القرض موضوع هذه الاتفاقية فعليا إلا بعد إكمال إجراءات التسجيل وتلك المتعلقة بنسخ ونشر كافة الضمانات الممنوحة لفائدة البنك كما يجب.

**المادة 02.4:** تسجيل ودفع الرسوم والضرائب. تخضع هذه الاتفاقية لشكليات التسجيل طبقا للنظام المعمول به. يتحمل "المقترض" الرسوم والضرائب أيا كانت طبيعتها بموجب النصوص التشريعية والتنظيمية وكذا المصاريف المترتبة عن تنفيذ هذه الاتفاقية أو التي تنتج عنها.

**المادة 03.4:** الإخطار وتعيين المسكن ما لم ينص خلاف ذلك صراحة في هذه الاتفاقية، أي إخطار مرسل أو مستلم من الطرفين يعتبر مبلغا إذا تم كتابيا للعناوين التالية:

للبنك :  
للمقترض :  
للمقترض-الشريك :

**المادة 04.4:** تسوية النزاعات أي نزاع عند ترجمة أو تنفيذ هذه الاتفاقية يتم تسويته وديا، وفي حال ما تعذر ذلك يتم نقله إلى المحكمة المختصة إقليميا.

**المادة 05.4:** مدة سريان مفعول الاتفاقية مدة سريان مفعول هذه الاتفاقية هي ستة (06) أشهر ابتداء من تاريخ التسجيل. يمكن تمديد هذه الفترة مرة واحدة.

**المادة 06.4: تعديل الاتفاقية**

أي تعديل لهذه الاتفاقية يجب أن يكون موضوع سند ملحق موقع من الأطراف المتعاقدة.

**المادة 07.4: انتهاء الاتفاقية**

عند تسديد القرض الممنوح كليا (المبلغ الأساسي، الفوائد، العمولة... إلخ)، تنتهي هذه الاتفاقية على الفور وتنتهي كافة الالتزامات المترتبة عنها.

**المادة 08.4: تاريخ سريان المفعول**

يتم إصدار خمس (05) نسخ أصلية من هذه الاتفاقية حيث تمنح واحدة منها إلى مفتشية الضرائب الإقليمية المؤهلة، ويسري مفعولها ابتداء من تاريخ توقيعها وتسجيلها.

توقيع الطرفين المتعاقدين

"المقترض الشريك"

"المقترض"

عن "البنك"

حرر في.....، بتاريخ.....

# BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

AGENCE : TIZI-OUZOU NLE VILLE « 583 »

ANNEX II à la circulaire n°2316 du 20/05/2021

## FICHE D'APPRECIATION DU CLIENT

COMITE DE CREDIT AGENCE N° DU

AGENCE : TIZI-OUZOU NLE VILLE « 583 »

DRE : TIZI-OUZOU «183 »

### 1- NATURE DE LA DEMANDE DE CREDIT :

Première demande

Renouvellement de concours

Extension de concours

Besoin exceptionnel


### 2- COORDONNEES DU DEMANDEUR :

- Nom/Prénom ou raison sociale :
- Forme juridique :
- Date de naissance :
- Groupe d'affaire :
- Adresse du siège social :
- Activité :
- Principaux dirigeants :
- Capital social :
- Date d'entrée en relation :
- Date de la 1° demande de crédit :
- Clé Banque d'Algérie :
- Numéro d'identifiant Fiscal :

- Autres affaires de groupe et leurs domiciliations:

EURL SOTELGP domiciliée à nos guichets.

### **3- REPONSE A LA DEMANDE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES (pour les nouveaux risques)**

SOUS DOSSIER :  oui  NON

### **4- CLASSEMENT ACTUEL DE LA CREANCE : /**

### **5- INDICATEUR D'ACTIVITE (U : KDA)**

Exercices	n	n	n	n
Agrégats				
CHIFFRES D'AFFAIRES (CA)				
MOUVEMENTS CONFIES (MC)				

### **6-RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX :**

#### **6.1 Fournisseurs :**

#### **6.2 Clients :**

#### **6.3 Délais de rotation des stocks :**

### **7- INCIDENTS DE PAIEMENTS ENREGISTRES:**

7-1 Historique d'incidents enregistrés durant l'année :

7-2 Incident de paiement en cours : aucun incident de paiement en cours.

## **8-OPPOSITIONS OU MESURES D'INTERDICTION PRONONCEES /**

### **9. SITUATION ACTUELLE DU DOSSIER :**

#### **9.1 ENGAGEMENT (U : KDA)**

<b>NATURE DES CREDITS</b>	<b>ENGAGEMENTS AU</b>	<b>AUTORISATIONS AU</b>

#### **9-2 GARANTIS RECUELLIES :**

<b>Nature de la Garantie</b>	<b>Date de recueil</b>	<b>Echéance</b>	<b>Expertise</b>	<b>Validation</b>

#### **9.3 FAIT SAILLANTS DU DOSSIER :**

#### **9.4 DERNIERE DECISION DE CREDIT**

#### **9.5 ETAT D'APPLICATION DE LA DERNIERE DECISION DE CREDIT :**

### **10. SITUATION DES ENGAGEMENTS DES AUTRES AFFAIRES DU GROUPE ET LEUR CLASSEMENT :**

## **11. APPRECIATION GLOBALE DE LA RELATION PAR LE CHARGE D'ETUDES :**

### **11.1 APPTITUDE ET PROFESSIONALISME DU OU DES PROMOTEUR(S) :**

### **11.2 POSITIONNEMENT DE L'AFFAIRE SUR SON MARCHE ET SON PLAN DE CHARGE OU CARNET DE COMMANDE :**

### **1.3 QUALITE DE LA RELATION AVEC LA BANQUE :**

**11.4 QUALITE DE LA RELATION AVEC LES TIERS ET REPUTATION SUR LA PLACE**

**11.5 RESPECT DES ENGAGEMENTS ET REACTIVITE FACE AUX INCIDENTS.**

**11.6 TOUTE INFORMATION POUVANT IMPACTER POSITIVEMENT OU NEGATIVEMENT LE RISQUE DE CREDIT :**

**12. APPRECIATION GLOBALE DE LA RELATION PAR LE DIRECTEUR DE L'AGENCE**



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ANNEXE I à la circulaire n°2316 du 20/05/2021

**FICHE DE DECISION DE CREDIT**

**COMITE DE CREDIT AGENCE N° 01 DU 02/06/2021**

**STRUCTURES GESTIONNAIRES DU DOSSIER :**

**AGENCE : TIZI-OUZOU « 583 »**

**DRE** : TIZI-OUZOU «183 »

**1- NATURE DE LA DEMANDE DE CREDIT :**

Première demande

Renouvellement de concours

Extension de concours

Besoin exceptionnel

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

**2- PROCESSUS D'ACHEMINEMENT DE LA DEMANDE :**

Structure	Date de réception de la demande	Date d'envoi de la demande
Agence		

**3- COORDONNEES DU DEMANDEUR :**

▪ Nom/Prénom ou raison sociale :

▪ Forme juridique :

▪ Date de naissance:

▪ Groupe d'affaire :

▪ Adresse du siège social :

▪ Activité :

▪ Principaux dirigeants :

▪ Capital social :



**8. DOSSIER PARAFISCAL :**

- Date dernière déclaration fournie :
- Situation parafiscale à jour : OUI  NON
- Passif fiscale : (nature, montant et échéancier de remboursement).

**9. ECART DE LA CENTRALE DES RISQUES DE LA BANQUE D'ALGERIE :**

Nature du crédit	Ecart BNA/BA au	Observations
<u>Utilisations :</u>		
<u>Autorisations :</u>		

**10. CLASSEMENT ACTUEL DE LA CREANCE :**

**11. INCIDENTS DE PAIEMENT ENREGISTRES :**

11.1 Historique des incidents de paiement enregistrés durant l'année:

11.2 Incidents de paiement en cours :

**12. OPPOSITIONS OU MESURES D'INTERDICTION PRONONCEES :**

**13. RATIO DE DIVISION DES RISQUES :**

13.1 Entreprise :

13.2 Groupe d'affaires :

**14. AGREGATS FINANCIERS (U : KDA) :**

Exercices	n	n	n	n	n
<b>Agrégats</b>					
<b>Actif net</b>					
<b>Fonds de roulement</b>					
<b>Trésorerie</b>					
<b>Fonds propres /Dettes MLT</b>					
<b>Excédent d'exploitation</b>					
<b>Résultat net</b>					

**15. CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT CAF : (Pour les demandes de financement d'investissements)**

**LA CAF POUR LES TROIS ANNEES EST :**

**CAF n :**

**CAF n :**

**CAF n :**

**Suffisante sur la durée de remboursement :**  **OUI**  **NON**

**16- INDICATEUR D'ACTIVITE (U : KDA)**

EXERCICES					
INDICATEURS	n	n	n	n	n
CA					
MC					
MC/CA					
<b>Règles prud : 15 j/CA</b>					

**17. ENGAGEMENT (U : KDA)**

NATURE DES CREDITS	ENGAGEMENTS AU	AUTORISATIONS AU
DECOUVERT FACILITE DE CAISSE CBE M 25% ASF		

**18. GARANTIS REcueLLIES :**

Nature de la Garantie	Date de recueil	Echéance	Expertise	Validation
CCE				
CCI				

Nantissement du matériel N° 2947				
Adhésion au FMG				
Gages sur véhicule N° 551/2013				
DPAMR				
DPA				
LFC				

**19.FAIT SAILLANTS DU DOSSIER :**

**20. DATE DE LA DERNIERE VISITE EFFECTUEE AU CLIENT ET COMPTE RENDU SUCCINCT :**

**21.SITUATION DES ENGAGEMENTS DES AUTRES AFFAIRES DU GROUPE ET LEUR CLASSEMENT :**

**22.DERNIERE DECISION DE CREDIT :**

**23.ETAT D'APPLICATION DE LA DERNIERE DECISION DE CREDIT :**

**24.BESOINS EXPRIMES PAR LE CLIENT :**

**25.AVIS :**

**25.1 AVIS MOTIVE DU CHARGE D'ETUDES DE L'AGENCE SUR LA QUALITE DE LA RELATION :**

**25.2 AVIS MOTIVE DU CHARGE D'ETUDES DE L'AGENCE :**

**25.3 AVIS MOTIVE DU DIRECTEUR DE L'AGENCE :**

**26.DECISION DU COMITE DE CREDIT AGENCE :**



## *Table des matières*

## Table des matières

Introduction générale

### CHAPITRE I : l'activité bancaire et le crédit immobilier ..... 4

Section 1 : l'activité bancaire et les risques liés à son activité.....4

1-l'intermédiation financière de la banque.....4

1.1-Finance directe et finance indirecte.....4

1.1.1-La finance directe.....4

1.1.2-La finance indirecte.....4

1.2-L'intermédiation bancaire.....5

1.3-L'intermédiation de marché.....5

1.4-Le rôle de la banque dans l'allocation des ressources.....6

1.4.1-La banque est un intermédiaire financier.....6

1.4.2-L'expertise de la banque en matière d'évaluation et suivi des risques.....7

1.4.3-la banque comme assurance de liquidité.....7

1.4.3.1-Les dépôts bancaires.....7

1.4.3.2-Les crédits bancaires.....7

2-Les différentes formes d'activité bancaire.....8

2.1-les opérations de banque.....8

2.1.1-La réception des fonds du public.....8

2.1.2- la distribution de crédit.....8

2.1.3-la mise à disposition et la gestion des moyens de paiements.....8

2.2-Les activités connexes.....8

3-typologie des risques liés à l'activité bancaire.....9

3.1-Le risque de contrepartie.....9

3.2-Le risque de marchés.....9

3.2.1- le risque de taux d'intérêt.....9

3.2.2-Le risque de position sur action.....10

3.2.3-Le risque de change.....	10
3.3-Le risque opérationnel.....	10
3.4-Le risque de liquidité.....	10
Section 2 : Aspects théoriques sur les crédits.....	11
2.1 Définition du crédit.....	11
2.1.1 Définition juridique.....	11
2.1.2 Définition économique.....	11
2.2 Les caractéristique du crédit.....	12
2.2.1 La confiance.....	12
2.2.2 La durée.....	12
2.2.3Le risque.....	12
2.2.4Le taux d'intérêt.....	12
2.2.4.1Le taux d'intérêt fixe.....	13
2.2.4.2Le taux d'intérêt variable.....	13
2.3 Le rôle du crédit.....	13
2.4 Typologies de crédits bancaires.....	13
2.4.1 Les crédits d'exploitation.....	13
2.4.1.1 Les crédits par caisse.....	14
2.4.1.2 Les crédits par signature.....	16
2.4.2 Les crédits d'investissement.....	16
2.4.2.1 Les crédits à moyen terme.....	17
2.4.2.2 Les crédits à long terme.....	17
2.4.2.3 Le crédit-bail (leasing).....	17
2.4.3 Les Crédits finançant le commerce extérieur.....	18
2.4.3.1 Le financement des importations.....	18
2.4.3.2 Le financement des exportations.....	18
2.4.4 Les crédits aux particuliers.....	19

2.4.4.1 Les crédits à la consommation.....	19
2.4.4.2 Les crédits immobiliers.....	19
Section 03 : le marché immobilier.....	21
1. Définition du marché immobilier.....	21
1.1 Etude de l'offre et de la demande du marché immobilier.....	21
1.1.1 L'offre immobilière.....	21
1.1.1.1 Le coefficient d'occupation du sol et la production de logement.....	22
1.1.1.2 Le foncier urbain.....	22
1.1.2 La demande immobilière.....	22
1.1.2.1 Facteur démographique.....	22
1.1.2.2 Le niveau des revenus.....	22
1.1.2.3 Le taux d'intérêt.....	22
2. Typologies du marché immobilier.....	22
2.1 Le marché primaire.....	23
2.2 Le marché secondaire.....	23
2.3 Les intervenants sur le marché immobilier.....	23
2.3.1 Maître d'ouvrage.....	23
2.3.2 Maître d'œuvre.....	24
2.3.3 L'entreprise de réalisation.....	24
2.3.3.1 Promoteur publics.....	24
2.3.3.2 Promoteur privés.....	24
2.3.4 Autres intervenants.....	25
<b>Chapitre II : le financement de l'immobilier en Algérie.....</b>	<b>28</b>
Section 01 : le financement de crédits immobiliers aux particuliers.....	28
1 Définition du crédit immobilier au particulier.....	28
2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers.....	28
2.1. La durée.....	28

2.2 Le taux d'intérêt.....	29
2.2.1 Taux d'intérêt fixe.....	29
2.2.2 Le taux d'intérêt révisable.....	29
2.2.3 Le différé.....	29
2.2.3.1 Le différé total.....	30
2.2.3.2 Le différé d'amortissement.....	30
2.2.4 Les intérêts intercalaires.....	30
2.2.5 Le remboursement par anticipation.....	30
3 La gamme des Crédits immobiliers.....	30
3.1 Le secteur libre.....	31
3.1.1 Les prêts à remboursement échelonné.....	31
3.1.1.1 Les prêts à taux fixe.....	31
3.1.1.2 Les prêts à taux variable.....	32
3.1.2 Les prêts à remboursement non échelonné.....	32
3.1.2.1 Les prêts à amortissement différé.....	32
3.1.2.2 Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur.....	32
3.2 Le secteur réglementé.....	32
3.2.1 Les prêts épargnent logement.....	33
3.2.2 Les prêts conventionnés.....	33
3.2.3 Les prêts à l'accession sociale.....	33
3.3 Le secteur aidé.....	33
3.3.1 Le logement social.....	33
3.3.2 Le logement aidé ou participatif.....	34
3.3.3 La location-vente.....	34
4 Les types des crédits immobiliers accordés aux particuliers.....	34
4.1 Les crédits à l'accession.....	34
4.4.1 Achat d'un logement vente sur plan.....	34

4.1.2 Prêt immobilier pour jeune.....	35
4.1.3 Cession entre particulier.....	35
4.1.4 Achat d'un logement promotionnel.....	36
4.1.5 Achat d'un logement social participatif (LSP).....	36
4.1.6 Achat d'un logement location-vente.....	36
4.1.7 Achat d'un terrain à bâtir.....	36
4.2. Les crédits à la consommation.....	36
4.2.1 Crédit de construction en coopérative immobilière.....	36
4.2.2 Crédit construction d'une habitation individuelle.....	37
4.2.3 Crédit extension d'une habitation surélévation.....	37
4.2.4 Crédit d'aménagement d'une habitation.....	37
SECTION 02 : le financement des crédits immobiliers aux promoteurs.....	37
2.1 Définition.....	37
2.1.1 Définition d'un promoteur immobilier.....	38
2.1.2 Pour la personne physique.....	38
2.1.3 Pour la personne morale.....	39
2.2 Les types de la promotion immobilière.....	40
2.2.1 La promotion immobilière privée.....	40
2.2.2 La promotion immobilière publique.....	40
2.3 Les principes de financement de la promotion immobilière.....	40
2.3.1 La quotité de financement.....	40
2.3.2 La durée du financement.....	41
2.3.3 La mobilisation du crédit.....	41
2.3.4 La commercialisation.....	41
2.4 Les garanties exigées.....	42
2.5 Les activités d'un promoteur immobilier.....	42
2.6 Les interlocuteurs du promoteur immobilier.....	42

2.6.1 Les intervenants travaillant pour le promoteur.....	42
2.6.2 Les autres intervenants.....	43
2.7 Les actes de la promotion immobilière.....	44
2.7.1 La souscription.....	45
2.7.2 L'accession à l'assiette foncière.....	45
2.7.3 La mobilisation de l'épargne.....	45
2.8 Les modes de vente.....	45
2.8.1 Les obligations du promoteur.....	46
2.8.2 Les obligations de souscripteur et du réservataire.....	46
Section 03 : Le risque du crédit immobilier.....	46
3.1 Le risque de crédit immobilier aux particuliers.....	46
3.2 Formes du risque de crédit immobilier aux particuliers.....	46
3.2.1 Risque d'impayé.....	46
3.2.2 Risque de fluctuation des taux.....	47
3.2.3 Risques opérationnels.....	47
3.2.4 Risque du marché immobilier.....	47
3.2.5 Risque de fraude.....	47
3.2.6 Risque de ressources longues.....	47
3.3 Gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers.....	47
3.3.1 la politique de garantie.....	48
3.3.2 Le classement des créances bancaires.....	49
3.3.3 Le provisionnement des créances.....	50
3.3.4 Le respect des normes prudentielles.....	50
<b>Chapitre III : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier cas de la BNA de Tizi-Ouzou</b>	
<b>agence 583.....</b>	<b>55</b>
Section 01 : Présentation de la BNA.....	55
1 Historique de la BNA.....	55

1.1 Activités principales de la BNA.....	56
1.2 Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Nouvelle ville Tizi-Ouzou).....	57
Section 2 : Etape et d'étude d'un dossier du crédit immobilier.....	59
2.1 Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers.....	59
2.2 Acquisition d'un logement achevé auprès d'un particulier.....	59
2.3 Les conditions d'éligibilité au financement.....	59
2.4 Modalité et condition d'octroi du crédit.....	60
2.4.1 Capacité de remboursement de l'emprunteur.....	60
2.4.2 Le taux d'intérêt.....	61
2.5 Conditions de mise en place du crédit.....	61
Section 03 : Etude d'un cas pratique au niveau de l'agence BNA n°583 T.O.....	63
3.1 Simulation crédit immobilier.....	63
3.2 Résultat de la simulation.....	63
3.3 Les conditions du dossier.....	64
3.3.1 L'article portant sur l'objectif de crédit.....	64
3.3.2 L'article portant sur la destination du crédit.....	65
3.3.3 L'article portant sur la durée du crédit.....	65
3.3.4 L'article portant sur le montant de crédit.....	65
3.3.5 L'article portant sur l'apport personnel.....	65
3.3.6 L'article portant sur le taux d'intérêt.....	65
3.3.6 L'article portant sur le taux d'intérêt.....	65
3.3.8 L'article portant la mise à disposition de crédit.....	65
3.3.9 L'article portant sur la modalité de remboursement du crédit.....	66
3.3.10 Les garanties.....	66
3.4 Calcul de la capacité de remboursement.....	67

3.4.1 La détermination de la durée du crédit.....	67
3.4.2 Calcul de la commission de gestion.....	67
3.4.3 Calcul du montant de crédit accordé.....	67
3.4.4 Calcul de l'apport personnel.....	68
3.4.5 Calcul ratio prêt valeur.....	68
3.4.6 Calcul du montant SGCI.....	68
Conclusion générale	