

République algérienne démocratique et populaire

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou



Faculté des Sciences Economiques, commerciales et sciences de gestion

Départements des sciences de gestion

Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Management Bancaire

Sujet

Management des risques de crédits

Cas : BNA Banque Azazga

Présenté par :

- KOULAL Hocine
- HADJI Mourad

Encadré par :

Mr. MEZIAINI Yacine.

Jury :

- ❖ President : Mr KHEFFACHE Sofiane MAA UMMTO
- ❖ Examineur : Mr SAIDANI Zaher MAA UMMTO
- ❖ Rapporteur : Mr. MEZIAINI Yacine. MAA UMMTO

Promotion : 2020/2021

Remerciements

Au terme de ce travail, je nous tenons à remercier dieu le tout puissant de nous avoir donné le courage, la volonté et la patience pour achever ce travail.

Nous avons l'honneur et le plaisir de présenter nos profondes gratitudee et nos sincères remerciements tout particulièrement à notre encadreur monsieur MEZIAINI Yacine pour sa précieuse aide, ses conseils avisés, ses orientations et le temps qui nous a accordé pour notre encadrement.

Nous remercions profondément l'équipe de la société de la BNA Banque azazga qui nous ont encouragé et soutenu pour la réalisation de ce travail.



Liste des abréviations

Liste des abréviations

Abréviations	Désignation
BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'Agriculture et de Développement Rural
BCA	Banque Centrale d'Algérie
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BNA	Banque nationale d'Algérie
C.RE.M	Central des Risques Entreprises et Ménages
CNEP	
CNL	La Caisse Nationale du Logement
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
FGCMPI	Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière
RMN	Revenu Mensuel Net.
SAT	Société d'Automatisation des Transactions
SATIM	Interbancaires et de Monétique
SG	Société Générale
SGCI	Société de Garantie du Crédit Immobilier

Liste des abréviations

SMNG	Salaire Minimum National Garanti.
SRH	Société de Refinancement Hypothécaire
VSP	Vente sur plans



Liste des Tableaux

Liste des Tableaux

N°	Titre	Page
01	Quotités de financement	48
02	Capacité de remboursement des postulants au crédit immobilier	49
03	La durée du remboursement	68
04	Le taux d'intérêt	68
05	Fiche d'évaluation	72
06	Structure du financement du logement	72
07	Tableau d'amortissement	74



Sommaire

Sommaire

Introduction générale	01
-----------------------------	----

Chapitre I :

Les crédits bancaires : Notions et type

Introduction :	03
Section 01 : Notion sur la banque et le crédit	04
Section 02 : Types de crédits octroyés aux entreprises	11
Section 03 : Les risques liés et les garanties liés aux crédits bancaires	17
Conclusion	31

Chapitre II :

Les crédits aux investissements et à l'immobilier en Algérie

Introduction	32
Section 01 : Les crédits à l'investissement	33
Section 02 : Généralités sur le crédit immobilier	41
Section 03 : Les crédits d'investissement immobilier en Algérie	51
Conclusion.....	59

Chapitre III :

Etude d'octroi d'un crédit d'exploitation au niveau de l'agence BNA d'Azazga

Introduction	60
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	61
Section 02 : Etude et analyse d'un dossier du crédit	67
Conclusion générale.....	76



Introduction générale

Introduction générale

Les établissements bancaires eux-mêmes se sont lancés dans l'application d'un programme de mesures avec pour finalité de mieux les professionnaliser et de leur faire jouer le rôle de levier de la relance économique. Cette ambition exige des banques algériennes de consolider leur rôle de partenaire dans la croissance économique. Ceci, se concrétise par le renforcement de la principale fonction bancaire créatrice de richesse, qui est l'octroi du crédit.

En effet, Le crédit peut être défini comme l'opération par laquelle le propriétaire d'un bien économique, qui revêt souvent la forme monétaire, en cède la jouissance à une autre personne, pendant un certain temps. Cet acte repose sur la confiance du créancier dans la solvabilité du débiteur à l'issue de la période prévue.

De cette définition découlent plusieurs éléments que nous pouvons dissocier de la notion de crédit à savoir la confiance, le temps et la promesse de remboursement. Ces éléments essentiellement subjectifs que devra prendre le banquier en compte dans l'exercice de sa profession habituelle donneront toute la dimension particulière, qui fait de lui un acteur économique à part au sein de toute économie. Ce dernier, devra concilier la science de la banque, fondée sur des éléments objectifs, avec l'art de la banque, bien plus délicat à exercer car reposant sur des éléments subjectifs laissés à son appréciation.

Pour cerner cette fonction, vocation essentielle d'une banque, il est inéluctable de répondre aux interrogations suivantes :

- Quels sont les différents types de crédit octroyés par la banque et qui peut en bénéficier ?
- Quelles sont les règles d'octroi de crédit ?
- Quels sont les différents risques inhérents à l'octroi de crédit et comment sont-ils appréhendés par le banquier ?

Choix du thème

Notre sujet porte sur les risques de crédit d'investissement et de l'immobilier, qui est d'une importance capitale pour l'activité bancaire.

Nous avons choisi de mener notre étude sur le crédit d'investissement et au même temps le crédit à l'immobilier, comme constaté les crédits octroyés ces dernières années pour la création des entreprises concerne en premier lieu le secteur du bâtiment (crédit immobiliers aux entreprises), et aussi le crédit immobilier aux particuliers sous les différentes formes

Structure du mémoire

Notre travail renferme trois chapitres :

Le premier chapitre intitulé « porte sur la banque et les opérations bancaire en premier lieux ensuite

Problématique :

Sous forme de questionnement global articulé au cas pratique.

Méthodologie de recherche :

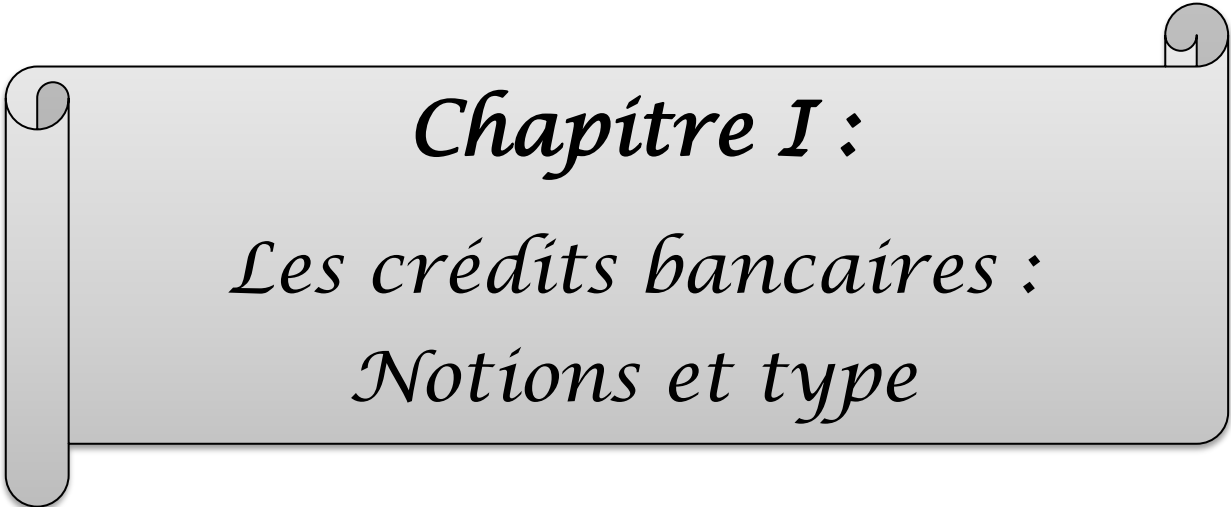
Notre démarche méthodologique porte sur deux volets théorique et empirique

- ✓ Le volet théorique ;
- ✓ Le volet empirique.

Le plan de travail :

Notre mémoire porte sur trois chapitres à savoir :

- Le premiers Chapitre : Les crédits bancaires notions et type ;
- Le deuxième Chapitre : Les crédits aux investissements et a l'immobilier en Algérie ;
- Le troisième chapitre : Etude d'octroi d'un crédit d'exploitation au niveau de l'agence BNA d'Azazga.



Chapitre I :

*Les crédits bancaires :
Notions et type*

Introduction :

Le crédit est une opération récurrente surtout dans notre environnement où la liquidité est presque chose inexistante chez les clients (entreprises, particuliers). En effet, ces derniers ont toujours des besoins à satisfaire comme le financement de leur exploitation, de leur consommation et le paiement des salaires et impôts.

Par conséquent, la relation banque-client s'exprime mieux dans les facilités. C'est pourquoi la banque doit fixer des limites pour contrecarrer les excès et les défauts pouvant survenir durant la relation. En général, le principal défaut supporté par la banque est le risque de crédit qu'elle doit circonscrire par une bonne définition et une bonne analyse afin d'en avoir une mesure assez correcte lorsqu'elle prête à tel ou tel client (particuliers ou entreprises).

Dans ce premier chapitre, nous donnerons un bref aperçu sur le fonctionnement bancaire ainsi qu'une notion indissociable de celle du banquier, à savoir le crédit.

Afin de comprendre ce concept, nous allons présenter dans ce qui suit la définition du crédit, ses caractéristiques ainsi que sa typologie.

Section 01 : Notion sur la banque et le crédit

Etant donné que l'octroi de crédits fait partie des activités principales d'une banque, il s'avère nécessaire de faire un bref aperçu sur le fonctionnement bancaire.

Nous allons donner quelques notions sur la banque, et le crédit. Les trois composantes essentielles d'une opération de financement bancaire.

1.1. Notions de banque :

La banque est une entreprise commerciale dont le rôle essentiel consiste à recevoir les fonds que lui confie sa clientèle et à prêter une partie de ces fonds à ceux qui en ont besoin. Elle contribue, notamment dans le financement des deux secteurs (public et privé), et ce, par le biais du crédit. Une banque commerciale est une entreprise dont le statut juridique est une société par action (SPA), régie par les règles du code de commerce et les règles prudentielles de la loi sur la monnaie et le crédit, et dont les conditions de création sont fixées par la Banque Centrale.

Une banque est donc astreinte à couvrir ses charges d'exploitation et à dégager des bénéfices pour assurer son existence tout en respectant les règles prudentielles. Parmi les fonctions qui lui procurent un chiffre d'affaires important est celle du financement des entreprises par le biais de l'intermédiation financière.

Selon A. VEYRENC, « la banque apparaît comme le trait d'union entre le travail en enquête de capitaux pour produire, et le capital en quête de travail pour fructifier¹ ».

Quant à PHILIPPE et STEPHANIE: « sont regroupées dans la catégorie des banques, l'ensemble des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle les opérations suivantes : la réception des dépôts de la clientèle, accorder des crédits à tout type de clientèle et pour toute durée, mettre en place et gérer les moyens de paiement, effectuer des opérations connexes à leur activité principale : change, conseils et gestion en matière de patrimoine pour les particuliers, conseils et gestion au service de l'octroi de crédits faisant parti des activités principales d'une banque. »²

¹ VEYRENC. A, *Banque, bourse et assurances*, éditions Broché, Paris, 1998, P.80.

² GARSAULT Pet PRIAMI S, *La banque : fonctionnement et stratégies*, Economica, Paris, 1997, P.6

1.2. Le rôle économique d'une banque

La banque joue deux rôles distincts, un rôle d'intermédiaire financier entre demandeurs et offreurs de fonds et un rôle de producteurs de services aux emprunteurs et déposants.

La définition économique d'une banque est donnée par PHILIPPE Garsault et STEPHANIE Priami : « la banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux : c'est l'intermédiation bancaire

En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux (marché financier, monétaire,...), c'est le phénomène de désintermédiation »³.

1.2.1. L'intermédiation bancaire

La fonction de l'intermédiation financière est l'opération qui consiste à mettre en contact des agents non financiers ayant une capacité de financement appelés prêteurs avec d'autres agents non financiers ayant un besoin de financement appelés emprunteurs, afin de réaliser l'équilibre épargne-investissement.

En effet l'intermédiation vise à faire coïncider les choix de portefeuilles des deux types des agents non financiers, les emprunteurs et les prêteurs et ceci par le biais d'un organisme appelé intermédiaire financier qui a pour fonction de recueillir des fonds des agents à excédent de ressources et les transforment auprès des agents à déficit de financement :

- ✓ Les offreurs de capitaux confient à la banque leur dépôt et leur épargne.
- ✓ Les demandeurs de capitaux sollicitent auprès de la banque des financements. Les

1.2.2. Les marchés directs (désintermédiation)

Le développement des marchés financiers a entraîné en toute logique une baisse de la part du crédit dans le financement des entreprises. Le rôle des banques est ainsi modifié : leur métier de créancier s'est réduit tandis que se sont développées leurs prestations de services aux entreprises qui accèdent directement aux marchés de capitaux.³

- ✓ Les offreurs de capitaux investissent directement sur les marchés.
- ✓ Les demandeurs de capitaux se financent auprès des marchés.

³ CHABERT Dominique Manuel d'économie bancaire appliquée. Au cœur des entreprises bancaires, broché, 2014, p 67.

1.2.3. Les marchés dérivés

Les marchés dérivés permettent aux agents économiques de couvrir les risques auxquels ils sont confrontés (fluctuations des taux d'intérêts, des taux de change, des cours de matières premières ou des cotations boursières).⁴

1.3. Typologie des banques en Algérie

Le secteur bancaire Algérien se compose actuellement: d'une Banque Centrale d'Algérie (BCA) ou Banque d'Algérie (BA), de banques commerciales publiques (ex : Banque Nationale d'Algérie (BNA), Banque Extérieure d'Algérie (BEA), Crédit Populaire d'Algérie (CPA)...), et de banques commerciales privées comme la Société Générale (SG), Al Baraka Algérie, Natexis, etc.

1.3.1. La Banque Central

La Banque Centrale d'Algérie (BCA) fut créée par la loi numéro 62-144 votée par l'Assemblée constituante le 13 Décembre 1962, portant création et fixant les statuts de la Banque Centrale.

Des aménagements furent apportés au cours des années 70 et le début des années 80. La réforme du système financier, tant dans son mode de gestion que dans ses attributions, devenait néanmoins impérative.⁵

La loi n° 86-12 du 19 Août 1986 portant régime des banques marque l'amorce de la refonte du système bancaire algérien.

C'est ainsi que la Banque Centrale recouvre des prérogatives en matière de définition et d'application de la politique monétaire et de crédit, en même temps qu'étaient revus ses rapports avec le Trésor Public.

Ces aménagements se sont toutefois avérés peu adaptés au nouveau contexte socio-économique marqué par de profondes réformes.

1.3.2. Les Banques Commerciales

Encore connues sous le nom de banques de dépôt ou de crédit, les banques commerciales sont les plus anciens types de banque. L'appellation commerciale trouve son origine dans le fait qu'elle ait la plus grande activité économique.

⁴GARSAULT Pet PStéphanie, Op cite, P.8.

⁵ https://www.bank-of-algeria.dz/html/present_histoire.htm, consulté le 10/10/2021, à 13 :39.

Les banques commerciales représentent un intermédiaire entre les agents économiques qui disposent d'un surplus financier et ceux souffrant d'un déficit.

On distingue : banques commerciales publiques et privées.

Les banques commerciales publiques sont au nombre de cinq :

- La Banque Nationale d'Algérie : BNA ;
- La Banque Extérieure d'Algérie : BEA ;
- Le Crédit Populaire d'Algérie : CPA ;
- La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural : BADR ;
- Et la Banque de Développement Local : BDL.

En plus de ces banques publiques, la loi du 14/04/90 relative à la monnaie et au crédit a permis au secteur bancaire de se développer par l'introduction de nouvelles banques à statut privé et mixte à l'instar de Société Générale... etc.

Afin de répondre aux besoins en capitaux des agents économiques, les banques commerciales créent de la monnaie par l'opération de crédit

1.4. Notions de crédit

Le crédit c'est du temps et/ou de l'argent que la banque donne et/ou prête à une personne morale ou physique en vue de réaliser un profit satisfaisant :

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

Octroyer un crédit, c'est faire confiance au demandeur en mettant à sa disposition des moyens financiers qui lui permettent d'acquiescer immédiatement un bien contre la promesse du client de la restitution des sommes d'argent consommées dans un délai fixé à l'avance.

1.4.1. Définition juridique

Au titre de l'ordonnance N° 03-11 du 26 Août 2003 portant sur la monnaie et le crédit dans son article N°68, le concept de crédit est défini comme suit :

« Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition

d'une autre personne, ou prend dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie.

Sont assimilées aux opérations de crédit, les opérations de location assortie d'options d'achat, notamment le crédit-bail».

1.4.2. Définition économique

Au sens économique, le crédit suppose la réunion de deux éléments fondamentaux :

- ✓ En premier lieu, nous trouvons une idée d'anticipation, d'avance sur le temps par la remise immédiate d'un bien ou d'une somme d'argent à une personne qui devra restituer l'équivalent et par là un facteur de confiance naît.
- ✓ En second lieu, la notion de crédit exclut la spéculation. L'auteur du crédit n'est pas dans la situation de celui qui achète un bien avec l'espoir d'une revente avantageuse mais il réclame seulement la rémunération normale de son avance, le « loyer de l'argent ».⁶

PETIT DUTAILLIS George définit le crédit comme suit : « Faire crédit c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien ou bien équivalent sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service».⁷

PRUCHAUD. J, quant à lui, dit que « le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle 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 de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie».⁸

Selon les définitions citées ci-dessus, nous déduisons que le crédit est un contrat de confiance qui doit exister entre les parties contractantes, et à cela s'ajoute le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opération ainsi que la rémunération. Enfin, le crédit ne peut se parer du risque.

⁶ JBOUSQUET, *L'entreprise et les banques*, Collection droit et gestion, Paris, 1997.p63.

⁷ BOUYACOUB FL *L'entreprise et le financement bancaire*, ed Casbah, o, p17.

⁸ PRUCHAUD. J, *Evolution des techniques bancaires*, Editions scientifiques Vuibert, Paris, 1960, p.50.

1.5. Les caractéristiques du crédit bancaire

Une opération de crédit repose sur quatre variables représentées par la confiance, le temps, le remboursement, et le risque.

1.5.1. La confiance

Faire crédit signifie faire confiance et la pratique sur une longue période de la relation de crédit crée un climat de confiance entre les protagonistes.⁹

Cette confiance est basée non seulement sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi sur son honnêteté et sa compétence dans son activité professionnelle

Le client, de son côté, doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en aura besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et la marche de son entreprise.

La confiance est la base principale du crédit. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de l'accomplissement de ses obligations par son client, dans le cas de crédit par signature qui, potentiellement, peut déboucher sur un crédit de décaissement.

1.5.2. Le temps

Il n'y a crédit, en effet, que dans la mesure où se produit un décalage entre deux prestations : l'une, celle du créancier, est actuelle, l'autre, celle du débiteur, est retardée dans le temps, différée.¹⁰

Le temps du crédit bancaire sera ainsi, à la fois, celui où se constituera la rémunération du prêteur et celui nécessaire à l'emprunteur pour rembourser¹¹

1.5.3. La rémunération

La convention de crédit contient généralement l'indication des rémunérations réservées à la banque. Il s'agit essentiellement du taux d'intérêt et des diverses commissions qui peuvent être prévues en fonction des services rendus¹².

⁹ DE COUSSERGUES *La banque : structure, marché et gestion*. 2^{ème} ed Dalloz, Paris, 1996.

¹⁰ J. L. RIVES LONGE et Monique Contamine RAYNAUD. *Droit bancaire*. 5^{ème} édition Dalloz, Paris, 1990, p499.

Les crédits qui comportent des décaissements sont énumérés par des intérêts proportionnels au montant des capitaux avancés, par contre les crédits qui ne comportent pas des décaissements (crédit par signature), sont rémunérés par une commission¹³.

1.5.4. Le risque

Le risque crédit est le premier des risques auxquels est confronté un établissement financier. C'est le risque de perte auquel la banque est exposée en cas de défaillance d'une contrepartie, il désigne le risque de défaut d'un emprunteur face à ses obligations.

Donc le banquier doit nécessairement évaluer le risque avant de donner une suite à la demande de financement.

Le risque de non remboursement qui est appelé risque d'insolvabilité de l'emprunteur est inhérent à toute opération de crédit. La maîtrise de ce risque suppose une double compétence, la première concerne une parfaite connaissance des procédés d'analyse des dossiers de crédit, la seconde en matière de gestion, oblige à une surveillance attentive des concours à la clientèle.

Section 02 : Types de crédits octroyés aux entreprises

Les banques mettent à la disposition de leurs clientèles divers types de crédits auxquels la Banque d'Algérie (BA) a imposé des limites par mesure prudentielle.

Nous allons, à travers ce qui suit, trier tous les différents types de crédits octroyés à l'entreprise selon l'activité de cette dernière et la nature de l'actif financé.

Sur cette base, on aura une triple classification des crédits :

- ✓ Les crédits d'exploitation ;
- ✓ Les crédits d'investissement ;
- ✓ Et les crédits finançant le commerce extérieur.

2.1. Les crédits d'exploitation

Les crédits d'exploitation (ou crédits à court terme) financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou le réalisable.

Le remboursement d'un crédit d'exploitation, dont la durée est généralement d'une année, pouvant cependant atteindre deux ans, est assuré par les recettes d'exploitation.¹¹

On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation les crédits par caisse qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux et les crédits par signature qui n'engagent que la signature du banquier.

2.1.1..Les crédits par caisse

Ce sont des crédits qui se traduisent par une mobilisation immédiate des capitaux définis comme suit :

2.1.1.1. La facilité de caisse :

La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier aux courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. Le caractère essentiel de la facilité de caisse est sa très courte durée (quelques jours par mois), et son montant maximum dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise.

¹¹ BOUYACOU, F *Op cit*, pp 233-249.

2.1.1.2. Le découvert

Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son propre fonds. Le montant du découvert est en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier en ses dirigeants.

2.1.1.3. Le crédit relais

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

Cette rentrée peut provenir, par exemple, d'une augmentation de capital, ou encore d'une cession d'actifs.

2.1.1.4. Le crédit de campagne

Le crédit de campagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. Le plan de financement de la campagne agricole, industrielle, ou commerciale est le document essentiel qui permet au banquier de bien cerner le risque avant de se décider. Ce plan doit faire ressortir un besoin de financement qui va en diminuant selon les perspectives de vente. A l'issue de la campagne, le crédit de campagne doit être totalement remboursé par les recettes réalisées.

2.1.1.5. Le crédit d'embouche

Le crédit d'embouche est un crédit de campagne particulier. Il permet à une exploitation d'élevage, d'acheter du bétail et de procéder à son engraissement pour sa revente. Le risque du crédit d'embouche tient à la durée de l'opération, aux fluctuations des prix de la viande ainsi qu'aux possibilités de mortalité élevée, mortalité due aux maladies.¹²

¹² BOUYAKOUB F, *op. Cite*, p 234.

2.1.1.6. L'avance sur facture

L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou par des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse. Le montant de l'avance ne dépasse pas, généralement, 70 % du montant de chaque facture.

2.1.1.7. L'avance sur créances nées de l'exploitation

L'avance sur créances nées de l'exploitation est un crédit par caisse consenti aux exportateurs contre présentation des documents d'expédition. Le montant de cette avance ne dépasse pas, généralement, 80 % du montant de l'expédition.

2.1.2. Les crédits d'exploitation spécifiques

Contrairement aux crédits d'exploitation globaux, les crédits d'exploitation spécifiques financent des postes de l'actif circulant bien spécifiques dont le poids pourrait être lourd pour l'entreprise. « *Les crédits d'exploitation spécifiques sont des crédits spécifiquement adaptés à certains actifs circulants et comportent, en général, une garantie réelle constituée par un actif circulant* »¹³

2.1.2.1 L'escompte commercial

C'est une opération de crédit à court terme par laquelle le banquier met à la disposition de son client une somme correspondant au montant de la remise d'effet de commerce diminuée des agios qui sont calculés au prorata temporis de l'échéance à courir. Son objectif est de faire bénéficier le client d'une rentrée de fonds avant l'échéance, ce qui accélère son cycle de rotation et augmente sa trésorerie. « *L'escompte est l'opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant l'échéance, et ce moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant du paiement.* »¹⁴. L'escompte fait intervenir trois parties : l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelée le cédant, le débiteur de l'effet, appelé le cédé et le banquier qui est, lui, le cessionnaire. Il enregistre plusieurs avantages notamment:

¹³ BENHALIMA. A, *Pratique des techniques bancaires - référence à l'Algérie*, éditions Dahleb, Alger, 1997, p34.

¹⁴ LUC BERNET. R, *Op. Cite*, p204.

2.1.2.2. Pour la banque

L'escompte bancaire permet à une entreprise d'obtenir des liquidités auprès de sa banque. Il s'agit d'une opération de crédit à court terme. L'escompte bancaire consiste pour l'entreprise à céder à sa banque ce que l'on appelle un effet de commerce en échange d'une avance de trésorerie.

Dans le cadre d'un escompte bancaire, la banque verse immédiatement à l'entreprise la somme d'argent correspondante au montant de la transaction commerciale effectuée par l'entreprise avec un client, en retirant une somme qui équivaut à sa commission. La banque se fait rembourser par l'entreprise lors du règlement par le client. Pour bénéficier de ce mode de financement, l'entreprise doit avoir signé avec sa banque un contrat qui lui donne accès à une ligne d'escompte et qui définit les frais prélevés par l'établissement bancaire.

- Le banquier bénéficie d'un double recours, l'un contre le cédant et l'autre contre le cédé (tiré) et il est protégé par le droit cambiaire contre tous les signataires (le porteur d'un effet peut réclamer le paiement de l'effet à tous ceux qui ont apposé leur signature) ;
- L'escompte est générateur de dépôts puisque les montants portés au crédit du compte et qui ne sont pas utilisés constituent des ressources pour la banque (les entreprises escomptent souvent plus que leurs besoins immédiats car un effet n'est pas divisible) ;
- Le banquier peut se refinancer auprès de la banque d'Algérie sous réserve de certaines conditions (la créance doit avoir trois mois à courir au plus, porter trois signatures valables au moins, et ne comporter aucune réserve quant à la responsabilité des signataires) ;
- La courte durée de l'escompte fait qu'il immobilise peu les fonds de la banque

2.1.2.3. Pour l'entreprise

L'escompte permet à l'entreprise de disposer de la liquidité de ses créances et son coût est, en principe, moins élevé que ceux des crédits par caisse.

2.1.2.4. L'avance sur marchandises

« L'avance sur marchandises est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier. »¹⁵ Cette avance accordée aux entreprises fait l'objet d'une dépossession du gage, lequel est remis soit directement entre les mains du banquier, soit plus généralement entre les mains d'un tiers

¹⁵ BOUYACOUB F., *op cit*, p 235-236.

détenteur. Ce dernier assure la conservation du gage pendant toute la durée et s'engage à ne pas se dessaisir de la marchandise sans l'accord de la banque créancière.

2.2. Les types de crédit d'investissement

Le crédit bancaire est un contrat financier qui met en relation un prêteur (banque) qui est à excédent de liquidité et un emprunteur (client) qui est à déficit de liquidité sur un marché financier.

Pour ce qui est du crédit d'investissement porte sur une longue période ; son efficacité est considérable comparativement aux autres formes de crédits. Par exemple, le crédit à court terme qui finance un besoin immédiat en fonds de roulement et qui couvre une insuffisance provisoire de trésorerie, mais en aucun cas il doit être utilisé comme complément indispensable de son capital, car son « exigibilité » porte sur une autre courte durée (crédit d'exploitation).¹⁶

Donc, les crédits d'investissement sont répartis en :

2.2.1. Les crédits à moyen terme :

Les crédits à moyen terme sont des crédits dont la durée se situe entre 2 et 7 ans avec un différé de 1 à 2 ans. C'est crédits sont données à financer l'acquisition d'équipement légers c'est-à-dire biens d'équipements et moyens de production de l'entreprise dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ses crédits.¹⁷

2.2.2. Les crédits à long terme :

Les crédits à long terme s'inscrivent dans la fourchette huit ans à vingt ans (8/20), ils financent des immobilisations lourdes, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans tels que les constructions.¹⁸

Les crédits à long terme sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés (banque d'affaires, banques des crédits à moyen terme, à long terme, ... etc.)

Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunt, provenant notamment d'émission obligataires.

¹⁶BOLUSSET C, « L'investissement thèmes et débats ». p7 et 8.

¹⁷BEN HALIMA A, *Pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie*, édition Dahleb, Alger, 1997, p55.

¹⁸BOUYAKOUB F, *op. Cite*, p234

2.2.3. Le credit bail ou leasing

Le crédit-bail est un contrat de location d'un bien meuble ou immeuble assorti d'une promesse unilatérale de vente à un prix en tenant compte des loyers perçus jusqu'à la levée de l'option.

C'est donc une alternative à l'endettement puisqu'il permet à une entreprise de disposer d'un bien sans avoir à contracter un crédit, ni à avancer en fonds propres les sommes nécessaires à l'acquisition.

L'ordonnance 96-09 du 01/01/1996 relative au crédit-bail, définit le crédit-bail comme étant : « une opération commerciale et financière :

- ✓ Réaliser par la banque et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux et étrangers, personnes physique ou morales de droit public ou privé ;
- ✓ Ayant pour support un contrat de location avec ou sans option d'achat au profit du locataire ;
- ✓ Et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux ».¹⁹
- ✓ Les opérations du crédit-bail sont des opérations de de crédit. Elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens.
- ✓ Les opérations du crédit-bail sont dites « leasing financier » si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients, et risques liés à la propriété du bien financé par ce dernier.

Les opérations du crédit-bail sont dites « leasing opérationnel » si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients, et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée et reste au profit ou à la charge du bailleur.

Dans la rubrique « mécanisme », le leasing suit l'acheminement suivant :²⁰

- ✓ L'entreprise choisit son équipement ;
- ✓ Le fournisseur est réglé par la société de crédit-bail;

¹⁹L'ordonnance 96-09 du 01/01/1996 relative au crédit-bail

²⁰BERNET ROLLAND L, *Principes de techniques bancaires*, 22^e Ed Dunod, paris, 2002, p261.

- ✓ La durée du contrat doit correspondre à la vie économique du bien loué ;
- ✓ A la fin du contrat, le locataire peut acquérir le bien loué, le restituer, ou dans certains cas renouveler le contrat sur de nouvelles bases.

Section 03 : Les risques liés et les garanties liés aux crédits bancaires

Qu'il soit de crédit, de change ou du taux d'intérêt, la problématique du risque bancaire fait partie des thèmes récurrents de l'actualité. Le risque bancaire est, à tort, considéré comme bien identifié. En réalité, le risque bancaire connaît une explosion ces dernières années avec l'évolution des opérations et de l'environnement bancaire. Pour cela, le banquier doit toujours prendre ces précautions connues sous le nom de garantie bancaire.

3.1. Notion du risque de crédit

En matière de crédit, le banquier encours quotidiennement un bon nombre de risques qu'il va devoir identifier et prendre des mesures pour s'en prémunir. Ils seront donc le centre d'intérêt du banquier ayant pour objet de réaliser un profit.

Le risque de crédit résulte de l'ensemble de l'incertitude quant à la possibilité ou la volonté des contre parties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché.

« Le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptible de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses »²¹

Selon le petit Robert définit le risque comme : « Un danger éventuel prévisible » éventualité d'un événement de la volonté des parties et pouvant pas exclusivement de la volonté des parties et pouvant causer la perte d'un projet ou tout autre dommage »²²

Sur le plan économique l'octroi des crédits est une nécessité. En effet L'expérience à maintes fois prouvé qu'il n'y'a des crédits totalement exempts de risques, et les garanties dont ils peuvent être assortis minimisent ce risque sans l'éliminer le risque est pratiquement inséparable du crédit.

²¹BESSIS. J, *Gestion des risques et gestion actif-passif des banques* », édition Dalloz, 1995, page 12.

²² Selon le dictionnaire économique.

Le risque est indissociable du crédit, le risque persiste et devient le principal souci du banquier bailleur de fonds. A cet effet, et à défaut donc d'un risque nul, le banquier cherchera à le réduire au maximum et le rendre par conséquent plus ou moins inexistant.

En effet, le risque relatif au demandeur de crédit se présente sous plusieurs facettes que le banquier devra identifier, cerner, analyser et gérer dans le but de s'en prémunir. Afin d'éclaircir cette situation qui semble contrarier le banquier, nous avons décidé de procéder à l'identification des différents types de risques liés à l'opération de crédit.

3.2. Les typologies des risques de crédit

Le métier du banquier est indissociable des risques. Il est censé les connaître, les maîtriser et donc les gérer avec prudence et professionnalisme. Les risques inhérents aux opérations de crédit peuvent revêtir plusieurs formes :

3.2.1. Le risque de contrepartie ou risque d'insolvabilité

Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer de fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles. Par contre, le risque de contrepartie désigne le risque de dégradation de la solvabilité des contres parties, non seulement l'établissement prêteur.²³

Ce risque peut être appelé aussi risque de non remboursement, il s'agit du risque de défaillance d'une contrepartie qui peut être un particulier, une entreprise ou un Etat sur laquelle est détenue une créance ou un engagement de hors bilan assimilable à échéance celle-ci se traduit par une perte correspondant au non recouvrement partiel ou total des fonds prêts. Ce risque n'est constaté que lorsque tous les moyens de recours utilisés contre le principal engagé a été mis en œuvre.

C'est donc le risque de subir une perte lorsque la contrepartie est incapable d'honorer ses engagements.

²³BESSIS. J, *op. Cite*, P20

3.2.2. Le risque de non remboursement :

Le risque de non remboursement (ou de contrepartie) Il s'agit d'un risque inhérent à l'activité de l'intermédiation et qui correspond à la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu.

3.2.3. Le risque de change

Le risque de change est lié à des crédits destinés au financement des équipements ou des matières premières importés. Il peut se définir comme « l'éventualité, pour une banque de voir sa rentabilité affectée par une variation défavorable des cours des devises.

3.2.4. Le risque de taux d'intérêt et de prix

Le risque de taux d'intérêt « Représente pour un établissement financier, l'éventualité de voir sa rentabilité affectée par les fluctuations des taux d'intérêt. Il peut s'appréhender différemment selon qu'il menace la marge de transformation (les résultats courants) ou la valeur patrimoniale.

Les risques de prix sont ceux qui résultent d'une fluctuation de prix. Ils sont essentiellement les risques de prix financiers qui sont :²⁴

- ✓ Le risque de taux d'intérêt ;
- ✓ Le risque de change ;
- ✓ Le risque de position sur action.

3.2.5. Le risque de liquidité

Le risque de liquidité se rapporte au manque de liquidité disponible pour faire face aux créances. Le risque de liquidité correspond également au risque de ne pouvoir vendre un produit à un prix avantageux. En effet, certains titres sont, par nature, moins liquides que d'autres et comportent un risque élevé.

C'est l'un des risques majeurs de l'activité bancaire, il est issu du rôle de transformation dont le terme des emplois est généralement supérieur à celui des ressources. La

²⁴ CALVET. H, op. Cit P. 118.

transformation étant inhérente à la fonction traditionnelle d'intermédiation bancaire, il ne s'agit donc pas de l'éviter mais de pouvoir évaluer, en cas de décalage important entre entrées et sorties de fonds et compte tenu de l'échéancier des actifs et passifs, en combien de temps et à quel prix la banque pourra respecter ses engagements et éviter le manque de liquidité, qui risquera d'entraîner la banque en cessation de paiement.

3.2.6. Le risque opérationnel

Le comité de Bâle sur le contrôle bancaire avait donné en 2001 une définition des risques opérationnels, qui sont des risques de perte résultant de l'inadaptation ou de défaillance de procédures, de personnes ou de systèmes ; ou d'événements extérieurs.

Le risque opérationnel concerne les pertes directes ou indirectes dues à une inadéquation ou à une défaillance des procédures, du personnel et des systèmes internes d'une banque, à savoir Citer ces risques

Les risques opérationnels concernent :

3.2.6.1. Les risques humains

Ce sont les risques qui correspondent à la non satisfaction des aptitudes exigées telles que la compétence, la disponibilité, la rigueur. Ils englobent : les erreurs, les fraudes, le non-respect des règles déontologiques, la difficulté de recruter les ressources humaines.

3.2.6.2. Les risques liés aux procédures

C'est des risques relatifs au non-respect des procédures ou au non mise en œuvre de celles-ci.

3.2.6.3. Les risques juridiques et fiscaux

Ils portent sur les litiges qui peuvent naître de : la mauvaise rédaction des contrats avec les clients, le non-respect des dispositions juridiques en application et la non prise en compte des changements survenus dans la réglementation en vigueur.

3.2.6.4. Les risques informatiques

Le traitement informatique des opérations de banque génère des risques inhérents à la sécurité informatique insuffisante que se traduit par des pannes, pertes d'information peut provoquer des dysfonctionnements ou alors à l'inadaptation des applications en vigueur.

3.2.6.5. Le risque pays

Le risque pays indépendant de la situation financière du débiteur sur lequel la créance est détenue. Il apparaît quand un Etat, en raison de sa situation économique et/ou de sa volonté politique :

- Soit, ne fournit pas les devises nécessaires aux débiteurs privés pour que ceux-ci puissent rembourser leurs dettes c'est ce qu'on appelle risque de non transfert.
- Soit, ne rembourse pas les dettes qu'il a lui-même contractés ou garantie .Le débiteur est alors public et on parlera de risque souverain.²⁵

Ce risque intervient donc lorsque les crédits sont octroyés à des débiteurs résidents dans des pays à risques avant que ceux-là n'en deviennent .Il apparaît suite à une crise politique ou économique comme il peut être dû à un changement de politique ou de gouvernement.

3.3. Les garanties bancaires

Afin d'assurer le bon fonctionnement du système bancaire, la banque d'émission et ses organes de décision et de surveillance (commission bancaire, le conseil de la monnaie et de crédit), ont mis en place des règles prudentielles qui permettent au banquier d'assurer la protection de son établissement et aussi de limiter la probabilité de sa défaillance, car la faillite bancaire est un événement fortement déstabilisant pour l'économie.

3.3.1. Les types de garanties

Les garanties se diversifient entre les suretés personnelles basées sur la qualité de la personne garant et les suretés réelles fondées sur les biens meubles et immeubles. nous trouvons aussi les garanties morales.

3.3.2. Les garanties personnelles

La garantie personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales, au profit d'un créancier, de se substituer à un débiteur principal si celui-ci faillit à ses obligations à échéance.

²⁵CALVET. H, *op. Cite*, P. 113.

Les garanties personnelles se réalisent, généralement, sous la forme juridique du cautionnement ou de l'aval. Ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce. :

3.3.2.1. Le cautionnement

Le cautionnement est défini par l'article 644 du code civil algérien comme étant:

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

A cet effet, deux types de cautionnement:

A. Le cautionnement simple :

La caution simple jouit de deux avantages:

- **Le bénéfice de discussion** : Il permet à la caution poursuivie par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans l'obliger, de discuter d'abord les biens du débiteur principal.
- **Le bénéfice de division** : l'article 664 du code civil stipule qu'en cas pluralité des cautions, la dette est divisée entre les cautions, et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.

B. Le cautionnement solidaire :

Contrairement à la caution simple, cette caution ne jouit ni du bénéfice de discussion ni de celui de division.

Le créancier est en droit de réclamer à la caution le paiement de la totalité de la créance garantie, sans avoir préalablement à mettre en cause le débiteur principal. Le débiteur et la caution se trouvent pour ainsi dire au même rang.

3.3.2.2. L'aval

Selon l'article 409 du code de commerce il constitue l'engagement d'une personne de payer le montant total ou une partie d'une créance manifestée par un effet de commerce. En

d'autres termes c'est l'obligation que prend une personne (avaliste ou avaliseuse) de payer un effet de commerce à l'échéance, au lieu et place du débiteur (avalisé)²⁶

L'aval est exprimé par la signature de l'avaliseur au recto du papier commercial ou sur un acte séparé, suivie de la mention « Bon pour aval ». Il doit, également, porter l'objet de l'engagement du garant (engagement d'un paiement total ou partiel du montant de l'effet).

3.3.2.3. Les garanties réelles

Ce sont les diverses sortes de biens qui peuvent être données par le débiteur à son créancier en guise de gage, elles peuvent prendre deux formes.

A- Le nantissement :

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang».²⁷

Il existe diverses formules de nantissement, nous citerons les formes les plus usitées :

- a. **Nantissement des actifs financier** : Le nantissement des actifs financiers notamment des bons de caisse, est un contrat par lequel, le débiteur d'un prêt remet en gage les titres qu'il détient entre les mains du créancier ou d'un tiers, convenu entre les parties
- b. **Nantissement des marchés publics** : Consiste à établir un acte précisant que le créancier est seul habilité à encaisser les sommes représentant les créances nanties.
- c. **Les autres types de nantissements** :

D'autres types de nantissements peuvent être cités comme suit :

- Nantissement de fonds de commerce
- Nantissement de matériel et outillage
- Nantissement de marchandise.

²⁶ Article 409 du code de civil, p 158.

²⁷ Article 948 du Code Civil, p 155.

3.3.1.3.1. L'Hypothèque :

L'hypothèque est un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Néanmoins, il n'y a pas dessaisissement du propriétaire du bien, et conserve le droit d'user, de jouir et de disposer du bien.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothéqué, s'il n'est pas payé à échéance, et d'exercer un droit de suite et de préférence sur le prix¹ si le débiteur vend par anticipation l'immeuble en question.

Il existe deux principaux types d'hypothèque, à savoir l'hypothèque conventionnelle et hypothèque légale :

A. L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque conventionnelle est celle qui résulte d'un contrat (une convention) entre le débiteur et le créancier (la banque). Cependant, pour être valide, celle-ci nécessite un acte notarié.

Elle doit être établie en vertu d'un acte authentique et inscrite, obligatoirement, auprès de la conservation foncière pour assurer l'opposabilité des droits du banquier aux tiers. Cette inscription fixe, également, le rang de l'hypothèque

B. L'hypothèque légale

Comme son nom l'indique, L'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale

2.3.1.1. Les Garanties Complémentaires

Mis à part des sûretés citées ci-dessus, la banque peut exiger comme garantie complémentaire des délégations d'assurances dont la mise en jeu est relative à la réalisation du risque ou à la survenance d'un sinistre éventuel assuré. Il s'agit donc ce cas de figure d'assurance vie; d'assurance tous risques; d'assurance multirisque; d'assurance incendie;...etc.

Le contrat d'assurance doit être accompagné d'un avenant de subrogation au profit de la banque.²⁸

3.3.3. Les moyens de prévention des risques de crédit

C'est à partir d'information émanant d'origines diverses que le banquier apprécie, prévient et limite le risque.

Devant les risques multiples qu'encourt le banquier des moyens de prévention s'impose. En effet, des règles prudentielles ont été instaurées afin de fixer des normes et des garanties seront prises pour couvrir le défaut de paiement.

3.3.3.1 .Le respect des règles prudentielles

Les règles prudentielles édictées par le comité Bâle concernent :

- Le ratio de division de risque ;
- Le risque de solvabilité des risques ;
- Et le ratio de liquidité.

3.3.3.2. La division et la limitation des risques

Lorsque un établissement de crédit ne dispose de ressources nécessaires afin d'assurer des engagements avec un même client, il peut s'entendre avec ces confrères et répartir l'opération de crédit et ceux-ci de façon très différente (ne pas avoir le même profil de risques).

3.3.3.3.Le ratio de couverture des risques

L'objectif de ce ratio est de faire en sorte que les banques disposent de suffisamment de fonds propres pour couvrir les risques de crédit inhérent à leurs opérations bilancielle. Pour cela, le comité de Bâle a fixé des limites aux banques d'où ces dernières sont dont l'obligation de garder un volant de liquidité ,de ne pas prêter à long terme l'équivalent de 8% de leurs fonds propres ,afin de faire face.

3.3.4. Méthodes d'analyses et d'évaluation du risque de crédit

L'étude du dossier de crédit vise notamment à évaluer le risque que la banque peut prendre et à arrêter les limites et les formes des concours à mettre en place éventuellement.

La documentation comptable constitue à ce titre l'élément de base de cette étude.

Évaluer le risque de crédit revient à se poser la question de la solvabilité de l'entreprise (ou du particulier) considérée. Cette solvabilité dépend à la fois des éléments purement internes à l'entreprise, mais aussi d'éléments contextuels comme sa localisation géographique, la situation économique globale et les perspectives d'évaluation sectorielle.

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

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

3.3.4.1. L'approche traditionnelle d'évaluation du risque de crédit : l'analyse financière

L'analyse financière constitue le principal outil pour évaluer à priori sa contrepartie. Toute prise de risque nécessite une connaissance approfondie de la contrepartie et sa capacité à faire face à ses engagements. Cette approche traditionnelle repose sur le diagnostic financier de l'entreprise qui demande crédit.

Les axes de l'analyse financière

L'analyse financière des contreparties (entreprises en général et PME en particulier) repose sur trois axes principaux qui sont : le profil d'activité ; l'analyse de l'équilibre financier et des risques et l'analyse de rentabilité.

A. Le profil d'activité

La banque doit identifier l'ensemble des activités exercées par la contrepartie en question. Il s'agit de connaître les produits et les services qu'elle offre, ses clients ainsi que les marchés qu'ils détiennent.

- L'analyse de l'équilibre financier et des risques ;
- Et l'analyse de l'équilibre financier.

L'analyse de l'équilibre financier est fondée sur l'analyse de l'équilibre bilanciel, complétée par celle du hors-bilan.

B. L'analyse des risques

L'analyse des risques constitue une étape fondamentale pour l'analyste financier. Ce dernier doit aboutir à une connaissance suffisante de la contrepartie et suivre ses différents risques, pour prévenir les dégradations qui peuvent mettre en péril l'activité de l'établissement. Les principaux risques qui doivent être analysés sont présentés ultérieurement, notamment au sujet de la clientèle PME, ces risques sont le risque d'exploitation et le risque financier.

C. L'analyse de rentabilité

La dernière étape de l'analyse financière d'une contrepartie est l'analyse de la rentabilité. Celle-ci repose sur l'étude du compte de résultats, qui recouvre les charges et les produits de l'établissement.

L'analyse financière est une démarche essentielle pour évaluer le risque que présente la contrepartie. Cependant, elle demeure insuffisante pour la prise d'une décision car elle se base sur des états comptables passés et reste incapable d'anticiper la situation financière future de la contrepartie. D'autres méthodes peuvent être utilisées par les banques pour compléter cette analyse, à savoir la méthode statistique ou « scoring ».

En effet, comme étant un outil d'aide à la prise de décision d'octroi de crédit notamment par la banque pour la clientèle des particuliers, le crédit scoring peut l'être pour les entreprises notamment les PME qui sont classées en deux classes : les entreprises saines et les entreprises vulnérables.

L'analyse discriminante d'un échantillon d'entreprises dont on connaît l'historique conduit à sélectionner comme attributs de solvabilité des ratios financiers pondérés en fonction de leur aptitude à séparer nettement les deux catégories d'entreprises, puis déterminer une note limite. Pour toute nouvelle entreprise demandant un crédit, on calcule alors sa note et l'entreprise est classée dans l'une des deux catégories.

Toutefois, cette méthode de scoring est peu utilisée par la banque pour évaluer le risque présenté par une entreprise (PME en particulier) en raison du côté un peu sommaire de la méthode qui résume l'analyse de risque au calcul de quelques ratios et de son incapacité à discriminer des notes moyennes qui reflètent davantage des comportements financiers différents que des risques de défaillance. Sachant que selon KOENIG, G : « la défaillance est d'abord un événement économique dans la mesure où elle résulte des difficultés économiques et financières de l'entreprise. Mais il est également juridique dans la mesure où la loi définit les critères de déclenchement de la procédure et encadre strictement la situation de l'entreprise après la cessation de paiement ». D'ailleurs, cette méthode est par contre fréquemment utilisée à titre de complément de l'approche traditionnelle (analyse financière).

Les limites de l'analyse financière

Dans la pratique, la banque ne peut avoir une information parfaite au sujet des causes menant à la défaillance et leurs perceptions à travers des indicateurs fournis par l'entreprise. Nous allons concentrer l'analyse sur le comportement opportuniste du débiteur qui trouve sa justification dans le caractère incomplet et biaisé de l'information comptable que possède son créancier.

Les principales limites de l'analyse financière découlent généralement de l'incapacité de l'analyse à prendre en compte certaines qualités intangibles qu'une entreprise peut posséder. Ces qualités peuvent résulter de la structure même de l'entreprise ou de circonstances liées au secteur dans lequel l'entreprise est en concurrence. En outre, l'analyse financière présente d'autres limites: son incapacité à prévoir de manière définitive les succès futurs en fonction des résultats financiers passés. Pour ces raisons, l'analyse financière devrait inclure une bonne dose d'étude contemplative en plus des chiffres exacts, ces limites sont résumées dans ce qui suit :

- Insuffisance et manipulation de l'information comptable : ces pratiques sont courantes, elles visent à améliorer l'image que donnent les différents états financiers de l'entreprise. Parmi ces pratiques nous avons le jeu sur la situation des stocks, le partage plus ou moins subjectif des produits et charges en opérations d'exploitations ou exceptionnelles, les opérations de cessions d'actifs pour gonfler les résultats en cas de plus-values ;

- Problèmes liés à l'opportunisme du débiteur : l'accroissement du risque de l'entreprise par les dirigeants et les actionnaires sans que le créancier (banque) soit informé s'ensuit d'une diminution de la valeur de la dette de l'entreprise et d'une augmentation de ses fonds propres arrange bien évidemment la situation des actionnaires ;
- Et le sous-investissement ou l'investissement sous-optimal.

2.3.3.1. L'approche nouvelle

A côté de l'analyse financière, d'autres méthodes ont été développées pour mesurer le risque de crédit (risque de contrepartie). Celles-ci permettent notamment de prévoir la défaillance de l'emprunteur dans le futur. Ces méthodes sont : la notation, le RAROC, la VAR et les modèles internes d'évaluation du risque de crédit.

La notation ou le rating

A. Définition de la notation

Le rating est un d'origine américaine qui veut dire « évaluation » ou aussi « notation ». il est définit comme : « un processus d'évaluation du risque attaché à un titre de créance, synthétisé en une note, permettant un classement en fonction des caractéristiques particulières du titre proposé et des garanties offertes par l'émetteur ²⁹».

La notation est donc un moyen d'information sur le niveau de risque d'un emprunteur ou d'un émetteur. Elle mesure la capacité de ce dernier à rembourser toutes les sommes dues à court ou à long terme. C'est un outil d'aide à la prise de décision, puisqu'il synthétise en une note le degré de solidité et de solvabilité de la contrepartie. Cette note est attribuée soit par des sociétés spécialisées de notation, on parle alors de notation externe, soit établie par les banques elles-mêmes et la notation est alors dite interne.

B. La notation externe

La notation externe est du ressort des agences de notation. Celles-ci se chargent d'évaluer le risque présenté par un émetteur ou un emprunteur d'instruments financiers, qu'il soit un Etat, une collectivité territoriale, un établissement de crédit ou une entreprise et

²⁹ KARYOTIS D., La notation financière : une nouvelle approche du risque, la revue Banque Editeur, 1995, p.16

diffusent régulièrement des notes qui reflètent la qualité des émissions et la qualité des emprunteurs³⁰.

Les résultats et l'expertise des agences de notation sont utilisés par le comité de Bâle dans l'approche standardisée à l'égard du risque de crédit. Celle-ci établit des coefficients de pondération correspondant à chaque catégorie prudentielle en fonction des notes, afin de déterminer les exigences en fonds propres du ratio de solvabilité.

Les principaux critères quantitatifs pour noter un émetteur sont (la liste n'est pas exhaustive) :

- cash-flows et revenus futurs
- Passif à court, moyen et long terme
- La structure de capital et notamment le levier financier ;
- La situation de la société et du pays de résidence ;
- Activité de l'entreprise et son positionnement dans le marché ;
- Et quantité du management;

³⁰ de Servigny, A Le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires, 2ème Ed. Dunod, 2003, p.162.

Conclusion

Les crédits bancaires présentent beaucoup d'avantages pour les entreprises et les ménages. Néanmoins, ils présentent des risques potentiels. Pour se prémunir contre ces éventuels risques, le banquier doit s'entourer de garanties.

A travers ce chapitre, nous avons présenté les différents crédits d'exploitation que peut proposer la banque à sa clientèle. A rappeler que ces crédits sont destinés à financer le bas du bilan de l'entreprise (son actif circulant).

Le banquier doit en outre mener une étude minutieuse sur la situation financière de l'entreprise cliente et faire des prévisions sur le devenir de cette situation et qui constitue un élément déterminant dans la décision d'octroi du crédit.

Chapitre II :
Les crédits aux
investissements et à
l'immobilier en Algérie

Introduction

L'investissement est un fond majeur en économie. En tant que déterminant fondamental de la croissance à long terme, ce fond est toujours d'actualité et source de problématiques riches et variées: développement, épargne, capital humain, croissance endogène... Il représente un élément essentiel de la croissance, il permet de faciliter le travail et d'augmenter sa rentabilité.

La banque a un rôle important dans la croissance économique, à travers l'octroi des crédits pour les agents économiques afin économiques afin de réaliser leurs projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire.

Section 01 : Les crédits à l'investissement

Comme l'investissement est un élément indispensable à toute croissance économique, plusieurs auteurs ont donné des définitions ayant un certain nombre de nuances.

L'investissement dans l'approche macro-économique, plusieurs auteurs ont donné des définitions de l'investissement que comportent un certain nombre de nuances qu'il est utile d'essayer de préciser avant d'aller plus loin dans l'analyse

Pour LAMBERT l'investissement est présenté comme étant : « l'achat ou la constitution des biens Instrumentaux et intermédiaires »¹.

Selon GUTTON, « l'investissement est l'accroissement des outillages, des énergies disponibles. Investir c'est améliorer l'avenir en consentant un sacrifice»².

Pour BRADEL : « l'investissement représente l'opération due généralement à l'intervention active d'un agent qui a pour objectif de créer un capital c'est-à-dire un bien durable procurant des satisfactions différées ». Donc l'investissement est défini comme étant la part prélevée sur le revenu national et consacré à la constitution de biens intermédiaires qu'a l'établissement d'un développement économique du pays³.

D'après la loi n°16-09 du 3 août 2016 relative à la promotion de l'investissement et selon l'article 2, il est entendu par investissement :

Les acquisitions d'actifs entrants dans le cadre de création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production et/ou de réhabilitation.

Les participants dans le capital d'une société⁴.

D'après les définitions ci-dessus, l'investissement est l'opération réalisée par l'agent économique décidant d'acquérir des biens de production(ou biens d'équipement, ou capital technique) qui sont durables et qui permettent la production d'autres biens et services.

1.2. Importance de l'investissement

Il permet d'accroître le stock de capital et l'on sait qu'il est un des moyens essentiels pour générer une hausse de la productivité, un investissement élevé est donc en principe remarquable signe du point de vue de la croissance économique.

¹ BOUBAKER .M, investissement et stratégie de développement, OPU, 1982, P15.

² Ibid.

³ BAZIZ .S « Analyse de la politique de soutien à l'investissement de la pêche et des ressources atlantiques, université de Béjaïa 2001, P8

⁴ L'ordonnance NO1-03 du 20Août 2001 relative au développement de l'investissement.

L'investissement est une composante de la demande. A ce titre il joue un grand rôle dans les mouvements conjoncturels, il permet à l'entreprise :⁵

- De rester compétitif en ayant un appareil de production moderne.
- D'utiliser les nouvelles technologies.
- D'améliorer les conditions de la production et de diminuer les coûts.
- D'améliorer les conditions de travail et de la productivité ainsi que le climat social.

Enfin, par ces autres effets dans le domaine de l'emploi, mais aussi dans celui de la maîtrise de la technologie pour la compétitivité par exemple, l'investissement joue un rôle majeur aujourd'hui dans la croissance économique.

1.3. Les risques et la décision d'investissement

Le principal objectif que l'investisseur cherche à atteindre est de maximiser les profits. Afin d'atteindre cet objectif il faut une évaluation des opportunités d'investissement et choisir entre eux, dans le but de prendre la meilleure décision.

1.3.1 Les risques d'investissement

L'investissement oblige l'investisseur à balancer les perspectives de bénéficier avec le calcul des coûts et des risques. Pour cela que l'on a jugé utile de traiter la notion du risque, qui se divise en trois catégories

- ✓ Les risques économiques ;
- ✓ Les risques de catastrophe ;
- ✓ Et les risques politiques.

1.3.2. Les risques économiques

Ce sont les risques relatifs aux activités commerciales ou industrielles. Ils se divisent à leur tour en deux catégories ; risques commerciaux tel que l'erreur d'appréciation de rendement d'une entreprise, pertes d'exploitation liées à une mauvaise gestion, faillite d'un partenaire commercial, insolvabilité d'un client ; et les risques économiques stricto sensu à titre d'exemple de l'inflation, variations du taux de change, dévaluation d'une monnaie ou autres mesures prises par un Etat dans l'exercice de sa souveraineté économique.

⁵ Op, cite, Oussaid Aziz. 2016, p.62.

1.3.3. Les risques de catastrophe

C'est le danger de destruction vu l'endommagement d'une entreprise d'investissement en raison d'une catastrophe naturelle à savoir les secousses sismiques, éruptions volcaniques, raz-de-marée, cyclones, inondations, foudres. Certains systèmes de garanties assimilent ces risques naturels au risque de guerre et en offrent une couverture

1.3.4. Les risques politiques

Se sont toutes les formes qui peuvent atteindre aux biens, aux revenus qui en découlent et à la liberté d'en disposer à un Etat étranger. Toutes les institutions nationales de garantie couvrent les investissements contre la survenance de risques non commerciaux, c'est-à-dire les risques politiques. Ces derniers visent tous les actes arbitraires, discriminatoires ou illégaux imputables à un gouvernement ou à l'un de ses organes et qui privent l'investisseur de l'exercice de ses droits sur son investissement.

Sur un autre angle, plusieurs conséquences sont prises en compte, pour une autre forme de risques⁶ :

Risques d'atteinte à la propriété : impossibilité d'exercer les droits attachés à votre investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, fonctionnement de l'entreprise étrangère totalement empêché.

Risque de non-paiement : non-paiement des sommes qui vous reviennent, par exemple au titre des bénéfices garantie, de cession de part ou de liquidation de l'entreprise étrangère.

1.4. La décision d'investissement

De toutes les décisions à long terme prises par l'entreprise, l'investissement est certainement la plus importante. L'entreprise doit non seulement investir pour assurer le renouvellement de son matériel de production, c'est à dire essayer d'obtenir des gains de productivité, mais elle doit assurer le développement de son activité en augmentant sa capacité de production ou, en fabriquant des produits nouveaux. La décision d'investissement est une décision de nature stratégique, et à ce titre, elle engage l'avenir de l'entreprise. Une mauvaise orientation peut condamner la survie de la société. Il y'a à cela deux raisons essentielles :

- L'investissement est un choix irréversible car il est difficile de céder des biens, souvent spécifiques, en cas de surcapacité de production ;

⁶ FONTANEAU, Fiscalité et investissement, Ed Thémis, paris, 1974, p 69.

- L'investissement nécessite des fonds substantiels si les flux monétaires sont inférieurs aux flux anticipés, des problèmes de trésorerie apparaîtront car il faut de toute façon supporter les charges fixes.

C'est pourquoi, des outils d'aide à la décision basés sur l'application de techniques quantitatives sont proposés afin de permettre une meilleure évaluation de la décision d'investissement.

La décision d'investissement comme toute autre décision peut être prise dans un contexte non aléatoire (décision en avenir certain) ou dans un contexte aléatoire (décision en avenir incertain) ou enfin en univers hostile.

1.4.1. Le choix d'investissement en avenir certain

L'investissement consiste pour une entreprise, à engager des ressources financières et humaines en vue d'obtenir des résultats à venir. Elle s'applique non seulement aux actifs immobilisés et aux besoins en fond de roulement d'exploitation BFRE, mais aussi à tout flux engagé susceptible de dégager les recettes supplémentaires, ou de permettre d'économiser des coûts.

1.4.2. L'importance de la décision d'investissement

Les décisions liées à l'investissement sont sans doute, pour l'entreprise les décisions les plus importantes que prennent les gestionnaires, l'impact de la décision d'investir influence et détermine dans une large mesure la clause de risque et de la rentabilité de l'entreprise. Sur le plan opérationnel, on peut facilement expliquer l'importance de la décision d'investissement par la mise des fonds substantiels que nécessitent généralement les projets d'investissement et par les problèmes sérieux de liquidité qui peuvent surgir si les flux monétaire des projets sont inférieurs à ceux anticipés.

1.4.3. Le choix d'un taux d'actualisation pertinent

Rappelons que la dimension temporelle constitue un élément fort important dans l'évaluation d'un projet d'investissement. Ainsi, pour déterminer si un investissement est rentable, On doit le comparer avec les entrées de fonds qu'il générera dans le futur. Pour ce faire, le choix d'un taux d'actualisation approprié est essentiel.

En effet, c'est par le biais de l'actualisation que l'on va transformer en dollars d'aujourd'hui les différents flux monétaires du projet et les rendre comparables.

La valeur actuelle nette VAN permet d'évoquer les problèmes souvent liés à la détermination :

- ✓ du montant de l'investissement ;
- ✓ des flux nets de trésorerie induits par le projet et échelonnés dans le temps ;
- ✓ de la durée de vie du projet.

La valeur actuelle nette ou l'actualisation est la notion réciproque de la capitalisation.

1.4.4. le choix d'investissement en avenir incertain

Le choix est dit incertain lorsque certaines variables ne sont, ni maîtriser par l'entreprise, ni probabilisables, en raison de la grande complexité de l'environnement et les conditions d'évolution de marché.

1.5. Les crédits d'investissement

Une possibilité simple pour l'entreprise de trouver à l'extérieur les capitaux indispensables à l'investissement est de recourir à l'emprunt bancaire. C'est d'ailleurs la solution la plus couramment utilisée par les PME. Il s'agit d'un financement indirect intermédiaire car la banque joue le rôle d'intermédiaire entre les prêteurs (épargnants, ménages ou entreprises) et les emprunteurs (entreprise à besoin de financement).

Les banques peuvent proposer à l'entreprise plusieurs solutions de financement de leurs investissements, dont :

1.5.1 Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen termes ou crédits d'équipement sont d'une durée allant de deux(02) ans à sept(07) ans. Ils sont destinés à financer l'outil de production d'une PME ou l'outil de travail de certains professionnels tels que les médecins, les avocats ou les pharmaciens.

Le montant du crédit à moyen terme accordé par une banque ne dépasse pas 70% du coût de l'équipement ; le reste, appelé initial, est financé soit par les fonds propres de l'entreprise soit par un autre établissement⁷.

Parmi les formes les plus répandues des crédits à moyen terme :

⁷ Oussaid, Aziz. Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes. Mémoire de magister en science économique, Tizi-Ouzou, université, Mouloud Mammeri, 2016, p.62.

A- Le crédit à moyen terme mobilisable

Ce type de crédit devrait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable.

Ce crédit doit être réescompté auprès de la Banque d'Algérie. La banque primaire peut mobiliser sa créance à condition que le montant n'excède un plafond bien déterminé par cette première (3 Millions de Dinars Algériens).

B- Le crédit à moyen terme immobilisable

Ce sont des crédits que la banque n'a pas la possibilité de mobiliser auprès de la Banque Centrale, du moment que leur montant n'a pas atteint le plafond autorisé au réescompte.⁸

Ce type de crédit présente un risque d'immobilisation, c'est pour cette raison que la banque prêteuse doit chercher à avoir un accord préalable de mobilisation avec la Banque d'Algérie avant de consentir le crédit.

Un autre risque peut apparaître durant le délai du crédit c'est celui de la perte totale ou partielle. Ainsi le banquier ne doit financer un investissement à moyen terme qu'à concurrence d'un certain pourcentage de son montant pour qu'il ne soit pas obligé de couvrir la totalité des risques à lui seul.

C- Le crédit à moyen terme direct

Le crédit à moyen terme est dit direct lorsqu'il est accordé par la banque sur sa propre trésorerie.

Les billets à ordre créés en représentant d'un tel crédit deviennent des reconnaissances de dettes et non des instruments de réescompte ou de mobilisation.²⁰

D- Le crédit à moyen terme réescomptable

C'est un crédit qui peut faire l'objet d'un réescompte auprès de la Banque d'Algérie.⁹

L'article 71 de la loi sur la monnaie et le crédit stipule : « La Banque Centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme....

⁸ BEN HALIMA, A Pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie, édition Dahleb, Alger, 1997, p55.

⁹ Op, cite, Oussaid A. 2016, p.62.

1.5.2 Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont d'une durée allant de sept(7) à vingt(20) et sont destinés à financer les investissements des entreprises.

Ces crédits sont généralement accordés par une banque en concours avec un établissement spécialisé et leurs montants couvrent jusqu'à 80 pourcent du montant de l'investissement.

Cependant, si l'entreprise ne satisfait pas aux exigences de la banque ou si celle-ci ne peut financer l'intégralité de ce qu'elle souhaite ou bien encore si les taux d'intérêt exigés mettent en danger la rentabilité de l'investissement, l'entreprise pourra alors se diriger vers un autre type de financement externe : le financement direct sur les marchés financiers.

1.5.3. Le crédit-bail

1.5.3.1. Définition du crédit-bail

Le crédit-bail ou le leasing est une technique de financement d'origine nord-américaine (leasing), mise en place en France, au début des années 1960. Elle permet à une entreprise d'acquérir des biens d'équipement à l'issue d'une période de location dans des conditions variantes.

Le crédit-bail constitue un mode de financement pour l'acquisition d'un bien d'équipement (mobilier), ou bien un bien immobilier. Cette opération nécessite la réunion de 3 éléments essentiels¹⁰ :

- ✓ L'achat en vue de location ;
- ✓ La location ;
- ✓ La faculté pour la location d'acquérir le bien loué.

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-bail ne peut récupérer le matériel avant la fin du contrat. Cependant, le contrat peut comporter une option d'achat par laquelle le preneur peut devenir propriétaire.

¹⁰ Ibid.

1.5.3.2. Formes de crédit-bail

Comme nous l'avons déjà évoqué, le crédit-bail prend deux formes: le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier.¹¹

A-Crédit-bail mobilier

Le crédit-bail mobilier 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 sollicitée qui demeure propriétaire du bien financé.

Au terme de ce contrat de crédit, le locataire a la possibilité d'acquérir tout ou une partie du bien loué, moyennant au prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

B-Crédit-bail immobilier

Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire¹².

¹¹ BARANGER, JP, HELFER, H. DE BRUSLERIE, J. ORSONI, J. M. PERTTI : « Gestion » Edition VUILBERT, PARIS 1985, P249

¹² AMMOUR BENHALIMA, op. Cit, p 72

Section 02 : Généralités sur le crédit immobilier

Le logement et l'habitat représentent l'une des crises les plus considérables que l'Algérie a connues pendant les deux dernières décennies. A cet effet, la banque est l'une des institutions financières qui ont mis en place une nouvelle formule et ce dans le cadre de la relance et l'encouragement du financement du logement.

Pour soutenir le marché du logement en Algérie, le gouvernement mise sur le développement du crédit immobilier, qui soumis à certaines conditions, permettra au citoyen algérien de financer l'acquisition d'un logement ou la rénovation d'un appartement.

2.1. Éléments de définition du crédit immobilier

Le crédit constitue « Une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail. Les attributions du Conseil s'exercent à l'égard des opérations visées dans cet article ¹³».

2.1.1. Définition du crédit immobilier

Dans le but de financer le parc logement, il y'a lieu de présenter le crédit immobilier qui est un prêt à long terme destiné au financement du logement d'un particulier acquis auprès d'un promoteur immobilier.

2.1.1.1. Définition économique

C'est un crédit à long terme, garanti par l'affectation hypothécaire d'un ou de plusieurs biens immobiliers, composé de deux conventions¹⁴ :

Le crédit qui constitue la convention financière par laquelle vous, créditez, reconnaissez avoir reçu une somme d'argent et vous engagez à la rembourser selon certaines modalités.

La garantie hypothécaire d'un ou plusieurs immeubles, qui donne la certitude au créancier de pouvoir récupérer la somme d'argent que vous avez prélevée ou empruntée.

¹³ Article 68 de l'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit

¹⁴ BOUYAKOUB, F. L'entreprise et le financement bancaire. Alger: Edition Casbah, 2000, p.17.

2.1.1.2. Définition juridique

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit de son article 112 définit le crédit comme suit :

«Une opération de crédit est tous actes 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 engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie»¹⁵.

Faire crédit, c'est faire confiance et mettre à la disposition de quelqu'un – d'une manière effective - un bien réel, ou un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien sera restitué dans un délai convenu le service ainsi rendu est rémunéré, compte tenu de l'attente, du risque couru, et de la nature du service en lui-même.¹⁶

D'après ces définitions, le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement de gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement.

C'est un crédit amortissable : en clair, le taux est fixé dès le début ; l'emprunteur rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques tout au long du prêt.

Il exige plan d'amortissement est indispensable pour suivre ses remboursements : mois par mois, le client peut consulter ce ces échéances date par date et saurer ainsi en permanence l'état des remboursements.

La composition des mensualités n'est pas la même tout au long du prêt : au début du prêt, l'emprunteur rembourse essentiellement des intérêts : progressivement, la proportion d'intérêts baisse au profit de la part de capital. C'est le mécanisme classique d'un plan d'amortissement.

2.1.2. Les crédits immobiliers aux particuliers

« Le crédit immobilier aux particuliers est un crédit hypothécaire, c'est aussi un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien objet du financement ou à défaut un bien de substitution donné en garanti, d'une valeur supérieur ou égale »¹⁷.

¹⁵ Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal officiel, n°16, p.450.

¹⁶ BOUYAKOUB, F, op. Cit, p.17.

¹⁷ Document MAHIOU SAMIRA : « le crédit immobilier aux particulier » ; novembre 2012 ; page8.

Le contrat de crédit est une convention signée par l'emprunteur et le prêteur dans laquelle figurent les caractéristiques détaillées du crédit accordé, montant, durée, taux, modalités de remboursement, coût total, garanties, pénalités.

2.2. Types de crédit immobiliers

Les différents types de crédit immobilier financés par les Cnep Banque sont :

2.2.1. Les crédits à la construction

Ce type de crédit est destiné au financement de la réalisation pour son propre compte, au compte du conjoint ou d'un ascendant: ref

- ✓ D'une construction d'une habitation individuelle ou d'une coopérative.
- ✓ D'extension ou de surélévation d'une construction déjà existante.
- ✓ L'aménagement d'une habitation ou d'un locale.
- ✓ Le prêt complémentaire, les bénéficiaires d'un prêt à la construction, à l'exception des crédits à l'aménagement, peuvent bénéficier d'un prêt complémentaire destiné à l'achèvement des travaux de construction, d'extension ou de surélévation d'une habitation individuelle.
- ✓ Ce crédit ne peut être accordé que si la construction est inachevée et que le prêt initial a été consommé.

2.2.2. Crédit à l'accession

Ce type de crédit est destiné au financement pour son propre compte :

- ✓ Achat d'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plan(VSP) ou d'un logement social participatif(LSP) auprès d'un promoteur.
- ✓ Achat d'un terrain.
- ✓ Achat d'un local commercial dans un programme promotionnel financé par la CNEP Banque.
- ✓ Achat d'un logement auprès d'un particulier.

2.2.2.1.L'achat d'une habitation auprès d'un promoteur

Selon la nature de la promotion immobilière, on peut distinguer deux types de crédits, à savoir :

- L'achat d'un logement auprès d'un promoteur financé par la CNEP.
- L'achat d'un logement auprès d'un promoteur non financé par la CNEP.

2.2.2.2. La vente sur plan (VSP)

Le décret n° 93-03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière a introduit l'opération de vente sur plans (VSP) par laquelle un promoteur immobilier cède à un acquéreur un immeuble ou une fraction d'immeuble avant l'achèvement moyennant un paiement d'avance. Pour les opérations de VSP, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du Fonds de garantie et de caution mutuelle prévue par la législation. Le promoteur est tenu de souscrire auprès du Fonds une assurance pour le projet Adhérent au fonds.¹⁸

La VSP permet au promoteur de vendre l'immobilier avant l'achèvement du projet et nécessitant un paiement sous forme d'avance à la commande.

Le contrat de vente sur plans doit comprendre, sous peine de nullité¹⁹ :

- ✓ L'identification précise du vendeur et de l'acheteur;
- ✓ Les éléments justificatifs de l'obtention des autorisations de construire prévues par la réglementation en vigueur;
- ✓ La description et la consistance de l'immeuble ou fraction d'immeubles vendus;
- ✓ Les délais de livraison et les pénalités de retard y afférentes en cas de non-respect;
- ✓ Le prix prévisionnel et les modalités de sa révision éventuelle;
- ✓ Les conditions et modalités de paiement;

La nature des garanties légales, garantie de bonne fin et autres garanties données par le promoteur à l'acquéreur, en contrepartie des avances, acomptes et paiements fractionnés, prévus au contrat et à l'appui des autres engagements contractuels. Ce produit est régi par les décrets législatif N°93/03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière et exécutif N°94-58 du 07/03/1994 relatif au modèle de contrat VSP.

Toute VSP doit être normalisée par un contrat devant notaire. Dans le cas contraire, le contrat est nul et sans effet.

2.2.2.3. L'achat d'un terrain

Ce crédit est consenti à toute personne ayant un revenu permanent et régulier.

¹⁸ Article 11 décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993,

¹⁹ Décret exécutif n° 94-58 du 7 mars 1994

2.2.2.4. Achat d'un local

Ce type de produit concerne l'achat d'un local ancien ou nouveau, commercial ou professionnel, faisant parti du programme financé par la CNEP ou auprès d'un particulier.

2.2.2.5. Logement social aidé (LSA) ou participatif (LSP)

Le Logement obéit à l'instigation d'organismes par le biais de promoteurs immobiliers et d'opérateurs publics ou privés lesquels ; peuvent sur la base d'avantages financiers et fiscaux octroyés par l'Etat, susciter une demande potentiel solvable parmi les ménages vivant dans des conditions incertaines et n'ayant pas les ressources nécessaires, pour se procurer un logement ou ne peuvent même pas payer les loyers très élevé.

Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous forme de LSP se fait en deux formes :

- ✓ Soit à l'état fini.
- ✓ Soit en vente sur plan VSP.

2.2.2.6. Achat d'un logement auprès d'un particulier

Appelé conventionnellement à la CNEP « cession de bien entre particulier », il est destiné à l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier.

Ce crédit est accessible à toute personne possédant :

- ✓ Un revenu permanent et régulier.
- ✓ Une promesse de vente notariée du propriétaire ou une fiche de renseignement sur la transaction immobilière.
- ✓ Une garantie hypothécaire suffisante.

2.2.3. Autre types de crédits

2.2.3.1. Le prêt jeune

Le prêt jeune concerne toute personne physique âgée de moins de 40 ans à la date de la demande du crédit et disposant d'un revenu régulier.

La CNEP Banque leur propose des conditions avantageuses telles qu'un financement à 100% du prix initial du bien immobilier.

Les prêts concernés sont :

- ✓ La construction d'un logement.
- ✓ L'acquisition d'un logement neuf auprès d'un particulier.
- ✓ Surélévation d'un logement.
- ✓ Extension d'un logement.

2.2.3.2. Les crédits immobiliers au taux bonifié par l'Etat

En vertu des articles du décret exécutif n° 10-87 du 10/03/2010 fixant le taux d'intérêt et les modalités d'octroi de la bonification des crédits accordés pour les banques publiques dans le cadre de :

- ✓ L'acquisition d'un logement promotionnel collectif, qui est un logement neuf vendu par un promoteur, ce crédit peut concerner un logement achevé ou vendu sur plan.
- ✓ L'acquisition d'un logement LSP.
- ✓ La construction d'un logement rural pour les bénéficiaires justifiant d'un soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural, délivré par la commission de wilaya compétente.

Le postulant de l'un de ses produits obtient son crédit :

- Au taux de 1% pour ceux qui ont un revenu inférieur ou égale à six fois le SNMG.
- Au taux de 3% pour les personnes ayant un revenu supérieur à six fois et inférieur à douze fois le SNMG.²⁰

2.2.3.3. Le crédit location habitation

Le crédit location habitation est destiné aux personnes physiques satisfaisant les conditions suivantes :

- présenter un engagement de location établi par le bailleur.
 - disposer d'un revenu permanent et autoriser la banque à prélever le montant des échéances.
 - souscrire d'une police d'assurance décès avec subrogation au profit de la banque.
- La durée du bail doit être de 12 mois au minimum sans toutefois dépasser 24 mois. Le montant du crédit maximum est fixé à 1.000.000,00 DA. (cas de la CNEP)

2.3. Gestion des crédits immobiliers

L'opération d'octroi du crédit constitue le métier de base d'un établissement de crédit, et le risque qu'il présente, notamment le risque d'insolvabilité, réside au cœur des

²⁰ Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 4/07/2010, p.9.

préoccupations bancaires. La finalité de chaque établissement financier est de dégager des gains à partir du crédit qu'il a octroyé, pour ce fait il doit bien gérer cette opération pour qu'elle soit rentable en menant une étude efficace prudente et préalable avant d'accorder le crédit à sa clientèle. La méthode d'étude diffère d'un type de crédit à l'autre mais en général tous ces types appliquent le même principe prudentiel.

2.3.1. Les intervenants

La politique de crédit permet de définir les tâches des différents intervenants dans la gestion de crédit, elle assure l'équité dans l'organisation du crédit. Elle doit être souvent réviser afin d'être en harmonie avec les changements qui interviennent dans la gestion du crédit.

2.3.2. Architecte

L'architecte conçoit la future construction. Son métier consiste à imaginer la construction, en dessinant les plans et en rédigeant l'exécution. Il peut également aider dans le choix du terrain et surveiller le chantier. Il estime le coût et prépare le cahier des charges. Il lance la consultation des entreprises, des artisans et le client les choisit. De fait, l'engagement de l'architecte sur les délais et les coûts est uniquement moral

2.3.3. Agence immobilière

Les agents immobiliers sont des spécialistes des opérations portant sur les biens d'autrui et relatives à l'achat, la vente, la location de locaux d'habitation ou commerciaux (« transactions sur immeubles et fonds de commerce »)

Ils peuvent être aussi : Soit administrateurs de biens et assurent alors la gestion et la conservation de tout patrimoine immobilier, soit syndics de copropriété, et représentent

Alors l'intérêt des copropriétaires des immeubles pour lesquels ils sont mandatés (« gestion immobilière »). Des immeubles destinés à la vente, la location et la satisfaction des besoins propres. Représentent alors l'intérêt des copropriétaires des immeubles pour lesquels ils sont mandatés (« gestion immobilière »)

2.4. Les termes du crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier au niveau de la CNEP Banque a des caractéristiques différentes et biens spécifiques.

2.4.1. La durée du prêt

La durée du prêt est déterminée selon l'âge du postulant, elle peut aller jusqu'à 40ans. La limite d'âge est de 75 ans.

2.4.2. Le différé

C'est la période au cours de laquelle est décalé le remboursement du principal pendant toute la durée du différé le client doit payer les intérêts intercalaires.

2.4.3. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés à un taux d'intérêt fixe ou variable. Le tableau suivant présente le taux d'intérêt et de diffère correspondant aux différentes catégories de crédits.

2.4.4. Les quotités de financement :

Tableau N° 01 : quotités de financement

Catégories de prêt	taux de financement	Base de calcul
Achat du terrain	90%	Du prix d'acquisition du terrain
Achat logement de type VSP, LSP apuré d'un promoteur / particulier	90% pour les plus de 40ans 100% pour les moins de 40 ans	Prix de cession du logement
Construction d'une habitation	90% pour les plus de 40 ans 100% pour les moins de 40 ans	De devis estimatif des travaux de construction
Extension/ surélévation d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux extension/ surélévation
Aménagement d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux à entreprendre dans la limite de 50% de la valeur de bien donnés en garantie
Prêt complémentaire	90%	Devis estimatif des travaux restant à réaliser
Achat d'un local commercial	90%	Du prix de cession dans la limite de 80% de la valeur de logement

Source : Document interne à la Banque BNA

2.4.5. Capacité de remboursement

Une bonne appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de crédit assure l'aboutissement du crédit.

La capacité de remboursement est calculée en fonction des revenus nets et dans les proportions suivantes : (DR N° 1302/2012 DU 12/01/2012).

Tableau N° 02 : capacité de remboursement des postulants au crédit immobilier

Si le revenu mensuel net est	Salarie	Commerçant /artisan/profession libéral
Supérieur ou égal à 2 fois le SNMG	30%	40%
Supérieur à 2 fois et inférieur à 4 fois le SNMG	40%	45%
Supérieur à 4 fois et inférieur ou égal à 8 fois SNMG	50%	55%
Supérieur à 8 fois SNMG	55%	60%

Source : Document interne à la Banque BNA

2.4.6. Périodicité de remboursement

Il existe trois modes de remboursement :

- ✓ Remboursement gradué.
- ✓ Remboursement in fine.
- ✓ Remboursement par anticipation.

2.2.6.1. Remboursement gradué

Il y a deux types de remboursement :

A. A échéance constante

Le débiteur paie à chaque échéance les intérêts du capital restant dû et une fraction (partie) du capital (principal) ces échéances sont identiques.

B. Remboursement à principal constant

Le montant du crédit est divisé sur l'échancier, on obtient à chaque échéance la même fraction du capital (principal) quant aux intérêts ils sont calculés sur l'encours, le client procède au paiement (du principal+ intérêt sur l'encours).

3.2.6.2. Remboursement in fine

Dans le crédit immobilier in fine le remboursement de la totalité du capital ainsi que des intérêts s'effectue à la dernière échéance c'est-à-dire à la fin de la durée du prêt le client peut effectuer le paiement des intérêts pendant la durée du crédit ou à la fin.

3.2.6.3. Remboursement par anticipation

C'est lorsqu'un client demande le remboursement de son prêt avant échéance, en partie ou totalité parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources, c'est le remboursement par anticipation dans ce cas le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation.

Section 03 : Les crédits d'investissement immobilier en Algérie

Investir dans l'immobilier en Algérie n'est pas toujours évident compte tenu de l'incertitude du marché. Même si les prix sont en baisse en ce moment, les transactions immobilières ont de la peine à progresser.

3.1. Définition crédit d'investissement immobilier

Le crédit d'investissement immobilier est destiné à financer vos investissements lourds, vos constructions de biens immeubles uniquement à vocation professionnel : achats/constructions de murs destinés à la société pour y loger son activité ou de biens mobiliers.²¹

3.1.1. L'investissement locatif en Algérie

Investir dans l'immobilier en Algérie est très rentable et le gouvernement algérien a tout mis en œuvre pour attirer les investisseurs.

- La réglementation de l'investissement immobilier en Algérie
- Crédit à l'Investissement locatif

Un investissement locatif est un projet d'envergure qui nécessite un budget important. Or, il est rare que les investisseurs disposent d'une liquidité suffisante dédiée à cet effet. Dans ce cas, le prêt immobilier se présente comme la meilleure solution pour financer l'achat d'un bien immobilier.

- Avantages

Pour encourager ce secteur, l'état a mis en place au profit des investisseurs des lois relatives à l'investissement.

Pour les investisseurs, le mécanisme d'encouragement prévoit de nombreux avantages :

- ✓ Exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS)
- ✓ Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP)
- ✓ Tous deux pour une durée de trois (03) ans.

Dans le but de contribuer à l'essor économique et social de la société algérienne, le gouvernement propose maints avantages aux investisseurs.

²¹ <https://www.agb.dz/produits/entreprise-classique-credits-investissement-immobilier.html>

3.2. La promotion immobilière en Algérie :

Dans le cadre des objectifs de la politique nationale de développement des activités de promotion immobilière, la présente loi a pour objectifs :

- ✓ La définition des conditions auxquelles doivent satisfaire les projets relatifs à l'activité de promotion immobilière ;
- ✓ L'amélioration et le renforcement des activités de promotion immobilière ;
- ✓ la définition d'un statut au promoteur immobilier, et la fixation du contenu des rapports entre le promoteur et l'acquéreur ;
- ✓ L'institution d'avantages et d'aides spécifiques aux projets de promotion immobilière.

3.1.1. Définition de la promotion immobilière :

Il s'agit d'une activité relativement récente en Algérie, le premier texte législatif a été promulgué en 1986. C'est « le développement du patrimoine immobilier » qui est visé.²²

La promotion immobilière est « modulée en fonction des besoins sociaux en matière d'habitat, elle consiste en la construction d'immeubles ou d'ensembles d'immeubles à usage principal d'habitation....²³

Du fait de la crise aiguë en matière de logements, le législateur favorise « l'habitat de type collectif et semi collectif, particulièrement en milieu urbain.

Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière définit le cadre dans lequel en Algérie la promotion immobilière s'inscrit : « L'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres ». ²⁴

Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle industrielle ou commerciale.

Récemment, un conseil interministériel s'est penché sur la question de la promotion immobilière.

²² Article 3 de la loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.

²³ Ibid.

²⁴ Décret législatif du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière).

Il est entendu au sens de la loi n°11-04²⁵ par promotion immobilière, l'ensemble des opérations de mobilisation de ressources foncières et financières ainsi que le management de projets immobiliers.

3.1.2. Le promoteur immobilier

Est promoteur immobilier, au sens de la présente loi n°11-04²⁶, 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 ;

- Les conditions d'exercice de l'activité de promotion immobilière
- Le domaine d'activité de la promotion immobilière

La profession du promoteur immobilier

Le promoteur immobilier assure la responsabilité de la coordination de l'ensemble des opérations se rapportant aux études, à la recherche et la mobilisation de financements ainsi que l'exécution des travaux de réalisation du projet immobilier.

Il est également tenu de la gestion de son projet conformément aux dispositions de la loi.

- Les obligations du promoteur immobilier

Les obligations du souscripteur à la VSP et du réservataire

Le décret n° 93-03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière a introduit l'opération de vente sur plans (VSP) par laquelle un promoteur immobilier cède à un acquéreur un immeuble ou une fraction d'immeuble avant l'achèvement moyennant un paiement d'avance.

Pour les opérations de VSP, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du Fonds de garantie et de caution mutuelle prévue par la législation. Le promoteur est tenu de souscrire auprès du Fonds une assurance pour le projet Adhérent au Fonds.

Le contrat de vente sur plans – dont le modèle est fixé par le décret exécutif n° 94-58 du 7 mars 1994 – doit comprendre, sous peine de nullité :

²⁵ Loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

²⁶ Ibid.

- L'identification précise du vendeur et de l'acheteur;
- Les éléments justificatifs de l'obtention des autorisations de construire prévues par la réglementation en vigueur;
- La description et la consistance de l'immeuble ou fraction d'immeubles vendus;
- Les délais de livraison et les pénalités de retard y afférentes en cas de non-respect;
- Le prix prévisionnel et les modalités de sa révision éventuelle;
- Les condition et modalités de paiement;
- La nature des garanties légales, garantie de bonne fin et autres garanties données par le promoteur à l'acquéreur, en contrepartie des avances, acomptes et paiements fractionnés, prévus au contrat et à l'appui des autres engagements contractuels.

Toute VSP doit être normalisée par un contrat devant notaire. Dans le cas contraire, le contrat est nul et sans effet.

Les institutions chargées de la solvabilité et de la garantie

Ces institutions ont pour missions principales de rendre solvable la clientèle et donc minimiser les risques par la sécurisation des fonds.

Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilier « FGCMPI »

Le Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) Organisme sous tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme a été créé par décret exécutif 97-406 du 3 novembre 1997.

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilier est une « mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle constitue à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobilier sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans ».

Le FGCMPI octroi une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « Attestation de Garantie » : elle couvre les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.

Il a pour mission de garantir les paiements effectués par les acquéreurs et revêtant le caractère d'avance à la commande par les acquéreurs de logements (ou immeuble à usage autre que l'habitation) aux promoteurs, selon la formule de la VSP.

Le fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances qu'il a versé après la réalisation d'un des évènements suivants :

- ✓ Le décès du promoteur, sans reprise du projet par les héritiers ;
- ✓ La disparition, constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée par une autorité judiciaire ou une autorité administrative compétente en la matière ;
- ✓ L'escroquerie dûment constaté par les autorités judiciaires.

La transaction de vente par le promoteur immobilier

La Caisse Nationale du Logement « CNL »

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC), créée par le décret législatif n° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994 est placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. La CNL a pour missions principales²⁷:

Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;

- Promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement.
- Assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :
- De logements sociaux participatifs ;
- De logements en Accession Aidée à la Propriété (AAP) ;
- De logements promotionnels aidés ;
- De logements destinés à la location-vente ;
- Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

La Société de Garantie de Crédit Immobilier « SGCI »

La SGCI est une « société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance

²⁷ www.sgci.dz.

calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse».

La SGCI offre aux prêteurs immobiliers :

- Une garantie simple (couvrant l'insolvabilité définitive de l'emprunteur) ;
- Une garantie totale (destinée à couvrir l'insolvabilité momentanée, retard dans les paiements), avec subrogation aux droits hypothécaires. La réalisation ou mise en jeu de la garantie hypothécaire pouvant se faire, au choix du prêteur assuré par ce dernier suite à une subrogation par la SGCI.

La SGCI peut aussi prendre en charge l'assurance décès et invalidité absolue de l'emprunteur ainsi que l'assurance incendie relative aux biens immobiliers.

La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires Monétique « SATIM »

SATIM est un « instrument technique d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et particulièrement, de promotion des moyens de paiement par carte est aussi l'opérateur monétique interbancaire en Algérie, pour les cartes domestiques et dans un futur proche, internationales²⁸ ».

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

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

Les principales missions de SATIM sont :

- Ouvre au développement et à l'utilisation des moyens de paiement électronique.
- Met en place et gère la plate-forme technique et organisationnelle assurant une interopérabilité totale entre tous les acteurs du Réseau Monétique en Algérie.
- Participe à la mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques interbancaires en étant une force de proposition.
- Accompagne la banque dans la mise en place et le développement des produits monétiques.
- Personnalise les chèques et les cartes de paiement et de retrait d'espèces.

²⁸ www.satim-dz.com.

- Met en œuvre l'ensemble des actions qui régissent le fonctionnement du système monétique dans ses diverses composantes :
- Maîtrise des technologies ;
- Automatisation des procédures ;
- Rapidité des transactions ;
- Economies des flux financiers.

La Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »

SRH est « un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principale est le refinancement des prêts aux logements consenties par les intermédiaires financiers agréés²⁹ ». Elle aura, également, pour objectifs :

- De participer au développement du marché immobilier ;
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit immobilier ;
- La promotion du système du financement à moyen et long terme ;
- Le prolongement de la maturité de la structure des taux d'intérêt octroyés par les banques.
- Les conditions d'éligibilité du promoteur immobilier à la bonification du taux d'intérêt (arrêté interministériel du 01/03/2011).

Pour accéder à un crédit bancaire à taux d'intérêt bonifiés, les promoteurs immobiliers sont tenus de ne pas vendre leurs logements avant l'achèvement total de la construction et la délivrance de certificat de conformité. Cette condition a été consacrée dans un arrêté interministériel publié, au journal officiel.

Les promoteurs immobiliers sont également tenus de ne pas signer les contrats de vente sur plein ou de contracter auprès des particuliers, aucune somme d'argent.

Cet arrêté interministériel, qui a été promulgué le 1er mars dernier, fixe les conditions d'éligibilité des promoteurs immobiliers à la bonification de taux d'intérêt. L'arrêté interministériel a établi un cahier des charges que le promoteur est tenu de respecter pour espérer accéder à un financement bancaire à taux bonifiés. Le cahier des charges est signé par le directeur chargé de logement de la wilaya concernée et le promoteur immobilier. Le promoteur se doit d'informer le directeur de logement de wilaya du lancement des travaux de construction des logements mais aussi d'éventuels arrêts de chantier.

²⁹ www.sgci.dz. consulté le 10/10/2021, à 16 :27.

Le cahier des charges a pour objet de définir les conditions d'éligibilité de promoteur immobilier en charge d'un programme public de logements bénéficiant de soutien de l'état, à la bonification de taux d'intérêt sur le crédit accordé par la banque publique ou l'établissement financier public. L'octroi de la bonification de taux d'intérêt est subordonné à la présentation préalable, par le promoteur immobilier à la banque publique ou à l'établissement financier public, d'un cahier des charges dûment signé.

Le promoteur immobilier s'engage à réaliser ce programme conformément aux dispositions législatives et réglementaires régissant les programmes de logements soutenus par l'état, réservés aux ménages éligibles à l'aide de l'état. « Le promoteur immobilier doit informer l'administration chargée de logement de la date d'ouverture de chantier, les contrats d'études et de réalisation conclus par le promoteur, les délais prévus et de tout retard ou arrêt de chantier », précise l'arrêté. Le promoteur doit permettre toute inspection ou contrôle de chantier.

Le directeur de wilaya chargé de logement est tenu d'assurer le suivi de la réalisation de programme public de logements, de notifier à la banque tout retard ou arrêt des travaux ou tout autre événement susceptible de compromettre la réalisation de programme. L'arrêté cosigné par les ministres des finances et de l'habitat et de l'urbanisme stipule que les crédits bancaires réservés à financer l'achat de locaux commerciaux inclus dans les programmes de logements aidés ne peuvent pas bénéficier de la bonification de taux d'intérêt. « En cas d'existence, au sein de programme, de locaux à usage autre que d'habitation, le financement de ces derniers ne peut bénéficier de la bonification de taux d'intérêt par le trésor public », énonce l'arrêté.

Les conditions d'éligibilité du promoteur à la bonification du taux d'intérêt

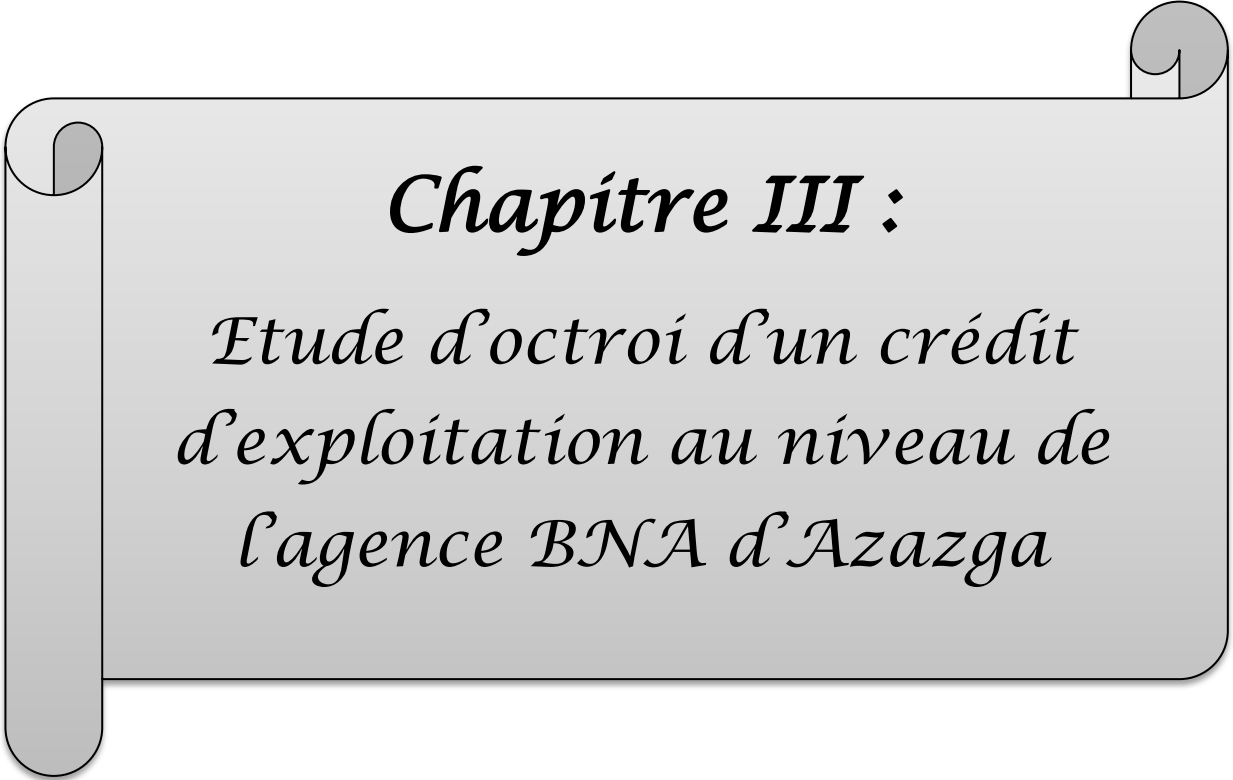
- L'octroi de la bonification
- Les conditions d'éligibilité définies par le cahier des charges

Conclusion

Les banques peuvent financer des logements neufs auprès des promoteurs publics ou privés à des conditions les plus souples sur le marché de l'immobilier et son recentrage sur l'activité exclusive de financement du logement n'ont fait qu'accentuer sa lancée sur le marché.

Outre l'allongement de la durée de remboursement de 25 à 30 ans avec une limite d'âge de 70 ans, une quotité de financement augmentée jusqu'à 90 % selon le revenu du demandeur et son âge, des taux d'intérêt les meilleurs sur le marché et des crédits non plafonnés dans la majorité des banques algériennes qui octroient des crédits à l'immobilier.

Le créneau de la promotion immobilière est aussi l'une des activités que d'autres banques comptent mieux développer pour lancer des crédits immobiliers dans le sillage de la promotion immobilière, une série de crédits qui soutiennent les bureaux d'études, les équipes d'architecture, les entreprises de réalisation, celles d'assainissement et tous ceux qui interviennent dans l'acte de bâtir et alléger la crise de logement.



Chapitre III :

*Etude d'octroi d'un crédit
d'exploitation au niveau de
l'agence BNA d'Azazga*

Introduction

Dans ce chapitre, nous allons présenter l'organisme qui nous a accueillies durant notre enquête à savoir la banque nationale d'Algérie, agence d’Azazga. De ce fait, nous allons donner un bref aperçu historique sur la banque nationale d'Algérie. Ensuite, nous allons présenter l'organisation et les missions d'une agence de la banque nationale d'Algérie.

Nous consacrons la dernière section à l’étude et l’analyse d’un dossier du crédit immobilier au sein de l’agence BNA.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

La première section de ce troisième chapitre renferme la présentation de l'organisme d'accueil où nous avons effectué notre enquête en l'occurrence la BNA d'Azazga, une agence de la Banque Nationale d'Algérie spécialisée dans l'octroi de crédits de différents types.

1.1 Historique sur la banque nationale d'Algérie

La banque nationale d'Algérie (BNA) a été créée le 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts originels, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitation du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion.

La banque nationale d'Algérie exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts. En outre, elle détenait le monopole du financement de l'agriculture, jusqu'à mars 1982 date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de l'opportunité de mettre en place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural. Ainsi, a été créée la banque de l'agriculture et développement rural (BADR) à partir de la restructuration de la BNA. Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court terme aux secteurs étatiques et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissements planifiés productifs.

1.2. Présentation de l'agence de la BNA 462 Azazga

Cette organisation s'inscrit dans le cadre des diverses mutations intervenues dans l'environnement bancaire.

Elle intègre d'avantage de nouvelles missions d'ordre commercial, de contrôle et de sécurité qui permettent à l'agence de jouer pleinement son rôle d'interlocuteur et de gestionnaire du portefeuille de la clientèle en vue d'offrir une meilleure qualité de services et de faire face aux nouvelles exigences du marché.

1.3.L'organisation d'une agence de la BNA

L'agence entretient des relations fonctionnelles avec l'ensemble des structures de la banque. Selon les attributions qui lui sont conférées, l'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployée. Elle relève des catégories suivantes :

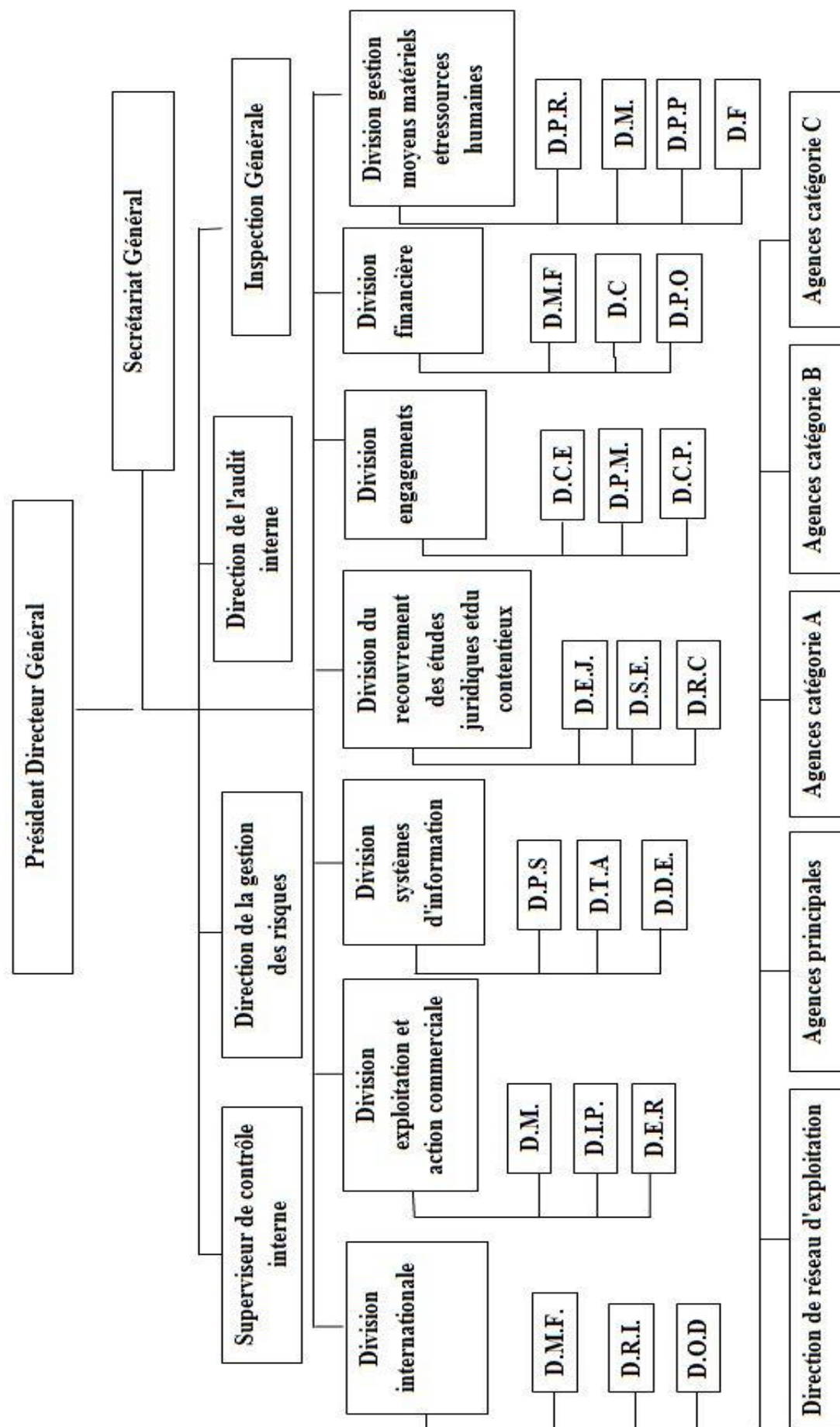
- ✓ Agence principale.
- ✓ Agence première catégorie.
- ✓ Agence de deuxième catégorie.
- ✓ Agence de troisième catégorie.

L'agence principale et celle de première catégorie sont dirigées par un directeur et deux directeurs adjoints selon leur importance et le nombre de clientèle géré.

L'agence de deuxième et celle de troisième catégorie sont dirigées par un directeur et un directeur adjoint. Elles sont respectivement restructurées en cinq et trois services

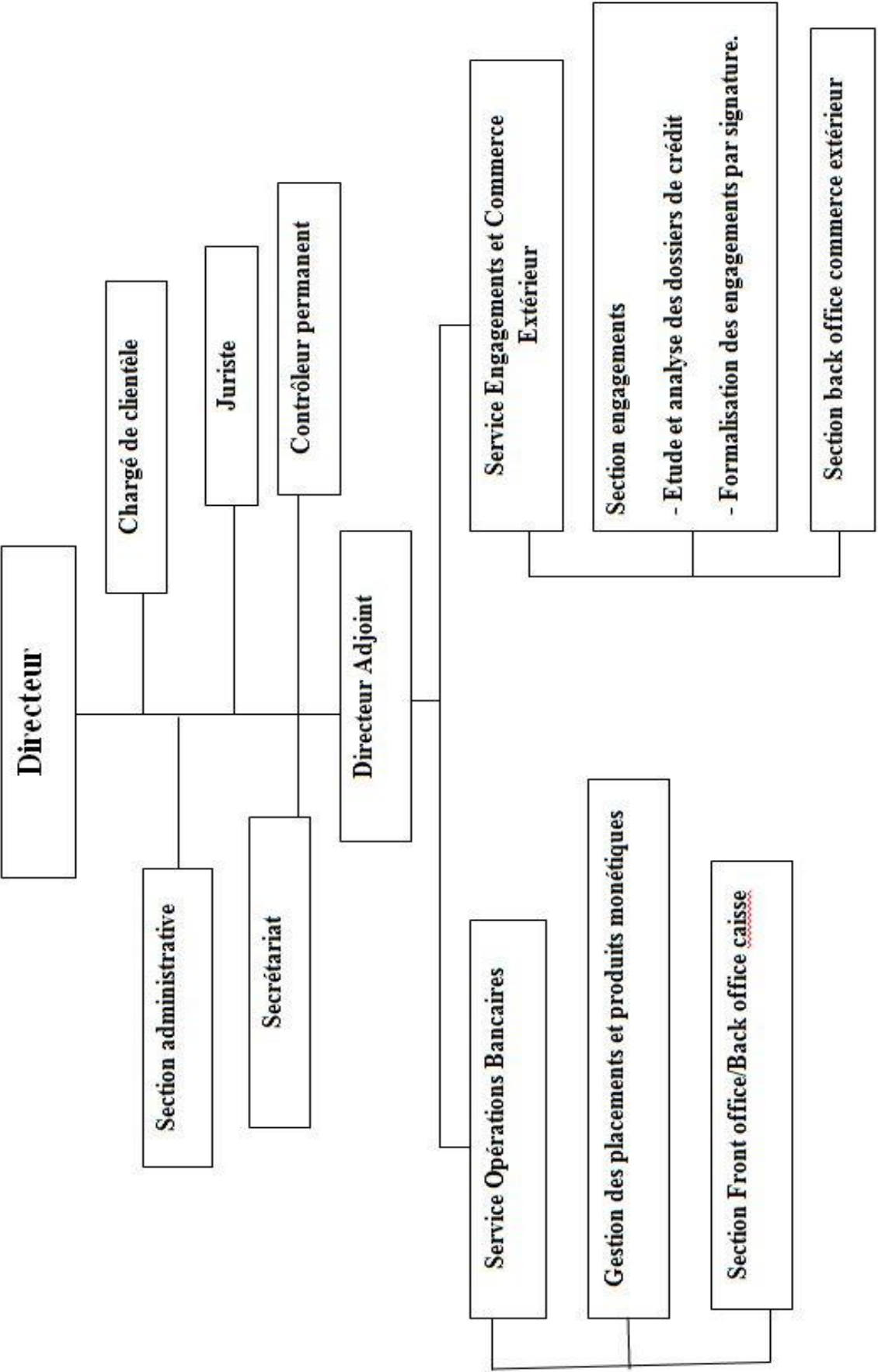
Les agences de la BNA ont un aspect organisationnel spécifique qui les distingue des autres agences .Ainsi l'organisation de l'agence BNA 462 (D'AZAZGA) se présente comme illustre par l'organigramme ci-après :

Schéma N°1 : Organigramme fonctionnel de la direction générale (DG)



Source : Document interne de l'agence BNA d'Azazga, 2021

Schéma N°2 : Organigramme fonctionnel de l'agence BNA d'AZAZGA)



Source : Document interne de l'agence BNA d'Azazga

1.1. Les missions et les objectifs de la BNA

La BNA a été créée pour répondre à une nécessité économique, assurer l'indépendance économique du pays et révéler le niveau de vie pour cela elle fixe des objectifs à partir des missions structurées

1.4.1. Les missions d'une agence de la BNA :

L'agence est un organe d'action commerciale dont les missions principales consistent à:

- La recherche et la collecte des ressources;
- La distribution des crédits;
- La gestion des moyens de paiement;
- Et la gestion des opérations connexes.

L'agence veille au développement et à la rentabilité de son fonds de commerce et à travers la distribution et le placement des produits et services destinés à la clientèle conformément à la politique commerciale de la banque et aux orientations de la direction générale.

L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. A ce titre, elle veille à sauvegarder l'image de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.

Elle doit mettre en œuvre l'ensemble des moyens mis à sa disposition en vue d'une bancarisation optimale lui permettant de collecter et de drainer de nouvelles ressources

Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organiques en vigueur.

1.4.2. Les objectifs de la BNA

La réaction des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un très grand rôle dans l'évolution de l'économie du pays.

En relation avec cette évolution, la banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation ;
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité ;
- La préservation de ses propres équilibres ;
- Et respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

Section 02 : Etude et analyse d'un dossier du crédit

Depuis quelques années, des prêts immobiliers aidés en Algérie ont vu le jour et permettent aux personnes concernées, notamment les plus modestes, d'accéder à la propriété dans des conditions de taux d'intérêt plus intéressantes.

Comme toutes les autres banques, la BNA s'est engagée dans l'octroi des crédits à l'immobilier aux particuliers ou aux promoteurs immobiliers.

Dans cette section, nous allons voir quelle procédures et règles qui régit l'octroi d'un crédit immobilier à un particulier.

2.1. Formule de crédit immobilier

Souscrire un crédit immobilier est un acte important qui engage le budget du ménage pour de longues années. Ce qui est une bonne raison pour être vigilant et passer un peu de temps pour bien comprendre la portée de son engagement.

2.1.1. Des règles du prêt immobilier

La durée du crédit immobilier peut aller jusqu'à 30 ans, en fonction des capacités de remboursement (voire 40 ans pour les plus jeunes), de l'âge de l'emprunteur (en général 70 ans) et du montant du prêt.

2.1.2. Le taux d'intérêt et la durée de l'emprunt :

Le taux d'intérêt est fixe, laissé à la liberté de la banque ou de l'établissement financier, mais ne doit pas dépasser un « taux excessif » défini et mis à jour par la Banque d'Algérie. Actuellement, il est entre 6,5% et 7,5%.

Les conditions pour obtenir un prêt immobilier sont à peu près toujours les mêmes, sauf pour les catégories de prêts aidés qui répondent à des conditions spécifiques (catégorie sociale ou professionnelle).

En effet, le tableau suivant illustre la durée de remboursement par catégories :

Tableau n°03 : La durée du remboursement

Catégories	Durée Maximale Du crédit	Limite d'âges	Différé	Pourcentage %	Bas de calcul
Auto construction	40 ans	75ans	24 mois	90	Devis estimatif
Extension	30 ans	75 ans	24 mois	90	Devis estimatif
Aménagement	30 ans	75 ans	6 mois	90	Devis estimatif
Achat d'un logt auprès d'un particulier	40 ans	75 ans	6 mois	90	Coût d'acquisition
Achat d'un logement promotionnel fini	40 ans	75 ans	6 mois	90	Coût d'acquisition
Achat d'un logement vente sur plan	40 ans	75 ans	6 mois	90	Coût d'acquisition

Source : Données collectées auprès de l'agence BNA d'Azazga, 2021.

Tableau n° 04: Le taux d'intérêt

Catégories	Taux	Types de taux
Crédit immobilier aux particuliers • Les épargnants à la BNA (3 mois minimum). • Non épargnants	5,75% 6,25	Variable
Les salariés des entreprises publiques économiques (EPE) domiciliées à la banque.	4,45%	Variable
La construction rurale. Achat d'un logement promotionnel fini ou en vente sur plan bonifie	1% 3%	$R.M.N^1 \geq 1 \text{ fois SNMG} \leq 6 \text{ fois SNMG}$ $R.M.N > 6 \text{ fois SNMG} < 12 \text{ fois SNMG}^2$

Source : Données collectées auprès de l'agence BNA d'Azazga, 2021

¹ RMN : Revenu Mensuel Net.

² SMNG : Salaire Minimum National Garanti.

L'emprunteur peut avoir recours à un co-emprunteur ou à une caution. Le co-emprunteur ou la caution peut être le conjoint ou toute autre personne. Dans le cas où l'emprunteur a recours à un co-emprunteur ou 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.

2.2. Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur immobilier :

Le crédit immobilier est destiné aux particuliers remplissant les conditions reprises ci-après:

- Etre de nationalité Algérienne ;
- Justifier d'une résidence fixe en Algérie même dans le cas d'une personne installée à l'étranger ;
- Etre âgé de moins de 75 ans ;
- Avoir un revenu stable et régulier d'un montant supérieur au Salaire National
- Et un minimum Garanti (SNMG).

2.2.1. Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers

Lors d'une demande d'un crédit immobilier, l'intéressé doit se munir du dossier suivant :

- Une demande de crédit suivant modèle BNA. Annexe n° 01
- Un certificat de résidence.
- Une fiche familiale d'état civil et une copie de la pièce d'identité.
- Un acte de naissance.
- Une copie des deux (02) premières pages du livret d'épargne pour les épargnants.
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (Commerçants, artisans, professionnels...). Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.

- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois (03) derniers exercices pour les non-salariés (commerçant postulants à un crédit supérieur à vingt (20) million de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M ».

Ainsi qu'une décision d'affectation du logement, un contrat de réservation ou tout autre document justifiant l'attribution d'un logement achevé où sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement

Le dossier de la caution ou du co-emprunteur est constitué de:

- Une copie de la pièce d'identité ;
- ne fiche familiale ;
- Un acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie des deux (2) premiers pages du livret d'épargne pour les épargnants;
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels, etc.) ;
- Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé émoluments pour les salariés ;
- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois (03) derniers exercices pour les non-salariés (commerçant) postulants à un crédit supérieur à vingt (20) millions de DA ;
- Un extrait de rôles de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Central des Risques Entreprises et Ménages (C.R.E.M).
- Et les justificatifs de revenus présentés par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.

2.3.Modalités de traitement des dossiers

A la réception de la demande de crédit, accompagnée de toutes constitutives du dossier, le chargé d'études procède à son enregistrement sur un registre, paraphé, ouvert à ce effet, vérifié les documents remise par l'emprunteur et lui délivre un récépissé de dépôt provisoire (Cf. annexe n°05), si le dossier incomplet ou un récépissé définitif, si le dossier présenté est complet. En cas de doute sur l'authenticité des justificatifs de revenus et /ou de l'acte de propriété, l'agence procède comme suit :

- L'authentification de l'acte de propriété est faite par les services de la conservation foncière ou il est enregistré ;
- L'authentification de salaire déclaré est faite par les services de la Caisse Nationale des Assurances Sociales (CNAS) correspondants. A défaut, l'emprunteur fournit un relevé de compte bancaire ou postal des six derniers mois précédant la demande de crédit ;
- Et l'authentification du revenu déclaré par un non-salarié est faite par les services de l'organisme ayant délivré le justificatif.

Le dossier accepté doit être traité par les structures habilitées dans un délai n'excédant pas huit (08) jours, à partir de la date de leur réception. L'accord ou le rejet de financement doit être notifié à l'emprunteur par l'agence. En cas de rejet, l'agence doit mentionner le ou les motifs de celui-ci. Le registre tenu pour ce type de crédit est renseigné de la décision de la banque.

Le cas que nous allons étudier est une demande de financement exprimé par un client, qui a sollicité a la BNA-Banque, afin de bénéficier d'un crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.

2.3.1. Identification du client

Ces données concernant le client, et ont été fournie par ce dernier à la demande de banquier :

Tableau n° 05: Fiche d'évaluation

Banque	BNA
Code d'agence	307
Nom et Prénom X	/.....
Date de Naissance	24 / 06 / 1976
Sexe	Masculin
Situation familiale	Marié
Profession	Juge
Situation du travail	Permanent
Revenu emprunteur	158 930,69 DA
Revenu co-emprunteur /	
Bénéficiaire épargnant à la BNA Oui	Oui
Type de prêt logement neuf achevé auprès d'un promoteur	logement neuf achevé auprès d'un promoteur
Wilaya	Tizi-Ouzou
Coût de logement	10 000 000,00DA
Apport personnel	1 000 000,00 DA
Taux d'apport personnel	10%
Prime d'assurance	676 800,00 DA
Commission de gestion (0,50%)	52 650,00 DA
Montant du crédit accordé par la banque	9 000 000,00 DA
Taux d'intérêt	3%

Source : Données collectées auprès de l'agence BNA d'Azazga, 2021

2.4. Analyse du dossier de crédit

L'étude du dossier de crédit renferme l'évaluation de la capacité de remboursement du particulier

La structure de financement est la suivante :

- La banque finance à l'emprunteur 90% du coût de logement.
- Crédit accordé = 10 000 000,00 x 90% = 9 000 000 ,00 DA.
- Le montant de crédit accordé à l'emprunteur est de 9 000 000,00 DA.

Tableau n° 06: Structure du financement du logement

Désignation	Montant	Taux
Apport personnel	1 000 000,00 DA	10%
Emprunt bancaire	9 000 000,00 DA	90%
Coût de logement	10 000 000,00DA	100%

Source : Elaboré par nous même à partir du tableau n°

2.4.1. Calcul de la capacité de remboursement

Taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 50%.

Capacité de remboursement = $158\,930,69 \times 50/100 = 79\,465,345$ DA.

L'emprunteur a une capacité de remboursement mensuel de 79 465,345 DA.

**Capacité de remboursement mensuel de 79 465,345
DA**

2.4.2. Calcul de la commission de gestion :

- Taux de la commission est de 0,5%.
- La TVA est de 17%.
- La commission de gestion = $(9\,000\,000,00 \times 0.5 / 100) \times 1,17 = 52\,650,00$ DA.
- La commission de gestion est de 52 650,00 DA.

La durée de remboursement est de 13 ans (à la demande de client).

2.4.3. Remboursement du crédit

Le remboursement du crédit se fait par mensualités constantes composées de principale et intérêts. Le compte de chèques de l'emprunteur doit être régulièrement alimenté du montant de l'échéance (principal et intérêts) et ce, conformément à l'échéancier de remboursement.

- Dans le cas de remboursement intégral du crédit par anticipation, une indemnité de 4%, calculé sur la base du capital restant dû à la date de l'opération, est payée par l'emprunteur.
- En cas de remboursement partiel, l'emprunteur a le choix entre la réduction du capital ou déduction de la durée de remboursement. Dans les deux cas, un nouveau tableau d'amortissement est édité et remise à l'emprunteur.
- En cas de retard dans le remboursement du crédit, une pénalité de 1% est décomptée à la charge de l'emprunteur. Elle est calculée à partir du premier jour d'exigibilité de l'échéance jusqu'à son règlement effectif.
- En cas de décès de l'emprunteur ou de conjoint ou du co-emprunteur, attesté au moyen d'un acte de décès, l'agence doit :

- S'assurer de la validité de l'assurance décès-IAD de l'emprunteur ou de du coemprunteur;
- Bloquer le compte de l'emprunteur ;
- Déclarer le sinistre à la compagnie d'assurance concernée.

Tableau n° 07 : Tableau d'amortissement

Capital début de période	Amortissement	Intérêt	Mensualité	Capital fin de période
9 000 000,00	47 039,78	29 250,00	76 289,78	8 952 960,22
8 952 960,22	47 907,38	22 382,40	70 289,78	8 905 052,84
8 905 052,84	47 285,06	23 004,72	70 289,78	8 857 767,78
8 857 767,78	48 145,36	22 144,42	70 289,78	8 809 622,42
8 809 622,42	47 513,59	22 758,19	70 289,78	8 762 090,83
8 762 090,83	47 654,38	22 635,40	70 289,78	8 714 436,45
8 714 436,45	48 503,69	21 786,09	70 289,78	8 665 932,76
8 665 932,76	47 902,79	22 386,99	70 289,78	8 618 029,97
8 618 029,97	48 744,71	21 545,07	70 289,78	8 569 285,26
8 569 285,26	48 152,46	22 137,32	70 289,78	8 521 132,80
8 521 132,80	48 276,85	22 012,93	70 289,78	8 472 855,95

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la BNA.

2.4.4. Calcul de la prime d'assurance

Taux d'assurance appliquée selon le barème est de 7,52%.

L'assurance de décès-IAD = $9\,000\,000,00 \times 7,52/100 = 676\,800,00$ DA.

La prime d'assurance décès-IAD est de 676 800,00 DA.

Mensualité = $9\,000\,000,00 \times (0.03/12) / 1 - (1+0.03/12)^{-156} = 69\,742,89$ DA.

A la fin de chaque moi l'emprunteur (X) doit payer le montant du crédit par mensualité dont la valeur est de 69 742,89 DA.

2.5. Decision du banquier

Dans notre cas, le client X est éligible aux critères d'octroi de crédit, de ce fait, nous suggérons un avis favorable pour le prêt immobilier.

Les fonds sont débloqués après signature et enregistrement de la convention du crédit, la souscription de l'assurance insolvabilité SGCI et l'assurance décès-IAD avec subrogation au profit de la banque.

Sous peine d'annulation, le délai d'utilisation du crédit est de six (06) mois maximum à compter de la date de la signature de la convention de crédit. Ce délai peut être prorogé de six (06) mois.

Conclusion

Les fonctions et les modalités prises par l'agence BNA d'Azazga, permettent une attribution utile et avantageuse pour l'acquisition d'un logement.

A cet effet, le client s'est présenté à l'agence pour la signature de la convention de crédit avec le directeur de l'agence et à la fin de chaque mois, l'emprunteur doit rembourser le montant de crédit par mensualité jusqu'à le paiement intégral de la totalité de la créance. Enfin, la politique de la banque veut qu'à chaque fois la personne est jeune, et que son revenu est élevé, les chances d'octroi du crédit sont plus grande, et vice versa



Conclusion générale

Conclusion générale

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation de la croissance économique d'un pays vu sa tâche qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques afin de réaliser leur projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire. Il existe plusieurs variétés du crédit, on les classe, généralement, selon deux critères, la durée et l'objet.

Le financement du logement a, toujours, été une des préoccupations majeures de l'Etat. Il consiste en la mobilisation de fonds destinés soit à la construction du logement, à la promotion immobilière ou encore à l'accession au logement des différentes couches de la société. Le système de financement du crédit immobilier cherche à satisfaire tous les besoins de la clientèle.

A cet effet, l'Etat devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi leur assurant la couverture des risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq, à savoir : La Caisse Nationale du Logement (CNL), le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI), la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM) et enfin la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), ont certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi du crédit immobilier, mais restent insuffisantes en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

La BNA- Banque, est dans le but d'assurer sa suprématie sur le secteur de logement a mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs.

Durant la période de stage effectué au sein de la BNA-Banque nous avons traité le cas d'un prêt pour l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier. Après avoir vérifié la conformité, l'authenticité des pièces, les documents fournis et analyser la situation de l'emprunteur (Revenu/Age), le client est déclaré éligible. Toutefois, chaque demande du crédit immobilier doit faire une assurance décès pour minimiser les risques.

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 :

- ✓ Améliorer en continue de l'accueil et de gestion permanent de la relation banque /client (être à l'écoute de client) ;
- ✓ 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 ;
- ✓ Recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit (assurance décès, SGCI, FGCMPI).

Afin de développer le crédit immobilier en Algérie, qui manque d'une gestion efficace, les banques se doivent, tout d'abord, de le maîtriser et mieux gérer afin de rendre le marché immobilier plus crédible. Ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter ce type du prêt et les adapter, à la fois, au type du crédit qui est à long terme et aux spécificités de la clientèle qui sont les particuliers.



Bibliographie

❖ Ouvrages

BARANGER, J.P, HELFER, H. DE BRUSLERIE, J. ORSONI, J. M. PERTTI : « Gestion » Edition VUILBERT, PARIS 1985.

BEN HALIMA A, Pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie, édition Dahleb, Alger, 1997.

BEN HALIMA A, Pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie, édition Dahleb, Alger, 1997, p55.

BENHALIMA. A « pratique des techniques bancaires - référence à l'Algérie», éditions Dahleb, Alger, 1997.

BERNET ROLLAND L, Principes de techniques bancaires, 22^e Ed Dunod, paris, 2002.

Bessis J, « gestion des risques et gestion actif-passif des banques »ED Dallos, Paris 1995

BESSIS.J. « Gestion des risques et gestion actif-passif des banques », édition Dalloz, 1995.

BOLUSSET.C, « L'investissement thèmes et débats ».p7et8.

BOUBAKER M., investissement et stratégie de développement, OPU, 1982.

BOUSQUET.J, L'entreprise et les banques, Collection droit et gestion, Paris, 1997.

BOUYACOUB F, L'entreprise et le financement bancaire, ed Casbah, Alger, 2000.

BOUYAKOUB, Farouk. L'entreprise et le financement bancaire. Alger: Edition Casbah, 2000.

Calvet H, opcit P. 118.

DE COUSSERGUES S, La banque : structure, marché et gestion.2^{ème}ed Dalloz, paris, 1996.

FONTANEAU P., Fiscalité et investissement, Ed Thémis, paris, 1974.

KEISER.M A, Gestion financière, 5^{ème} Ed. Eska, Paris, 1998.

Louis. J RIVES LONGE et Monique Contamine RAYNAUD. Droit bancaire. 5^{ème} édition Dalloz, Paris, 1990.

LUC BERNET. R, Op. Cite, p204.

PHILIPPE G .et STEPHANIE P., La banque : fonctionnement et stratégies, Economica, Paris, 1997.

PRUCHAUD J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Vuibert, Paris, 1960.

SERVIGNY.A de, Le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires, 2ème Ed. Dunod, 2003,

VEYRENC. A., Banque, bourse et assurances, G. DURASSIE & Commerce, Paris, 1998.

❖ Textes et lois :

1. Code Civil.
2. Code de commerce.
3. Décret exécutif n° 94-58 du 7 mars 1994
4. Décret exécutif n°10-166 du 30 juin 2010 Fixant les modalités et les conditions d'octroi de prêt du Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement. Journal officiel, n°41, 4/07/2010.
5. Décret législatif du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière).
6. Décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993
7. L'ordonnance 96-09 du 01/01/1996 relative au crédit-bail
8. l'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
9. L'ordonnance N°1-03 du 20Août 2001 relative au développement de l'investissement.
10. la loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.
11. Loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.
12. Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal officiel, n°16.
13. Selon le dictionnaire économique.

❖ Revues

1. G. KOENIG, Entreprises en difficultés : des symptômes aux remèdes, Revue Française de Gestion, Janvier-Février 1985.
2. KARYOTIS D., La notation financière : une nouvelle approche du risque, la revue Banque Editeur, 1995

❖ Mémoire

1. Baziz Samra « Analyse de la politique de soutien à l'investissement de la pêche et des ressources atlantiques, université de Begain 2001.
2. Oussaid, Aziz. Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes. Mémoire de magister en science économique, Tizi-Ouzou, université, Mouloud Mammeri, 2016.

❖ Autres documents

1. Document MAHIOU SAMIRA : « le crédit immobilier aux particulier » ; novembre 2012.
2. Documents interne à la Banque BNA.

❖ Web graphie

1. www.sgci.dz.
2. www.satim-dz.com.
3. www.sgci.dz
4. <https://www.agb.dz/produits/entreprise-classique-credits-investissement-immobilier.html>

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE

AUTORISATION D'ENGAGEMENT

à classer au dossier du bénéficiaire au siège rattaché

Succursale

Le

Votre demande de

DESTINATAIRE

ECHEANCE

en date du

BENEFICIAIRE

CREDIT ACCORDE FORME

MONTANT

CONDITIONS

GARANTIES ET OBSERVATIONS

ARCH. 5

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ST. 124 lpm. BNA

1



Prenez de la hauteur...

Alger le ; 17/02/2020

Réf. N° : 81 /DRH/ETAC/2020

ATTESTATION DE TRAVAIL

Je soussignée, Madame DJAFRI Samira ; Directrice des Ressources Humaines de l'Entreprise de Transport Algérien par Câbles ETAC/SPA, sis Chemin de Wilaya N°13, Quatre chemins, Kouba - Alger-

Atteste que :

M. Mme .Melle : ~~ARAB~~ Monand

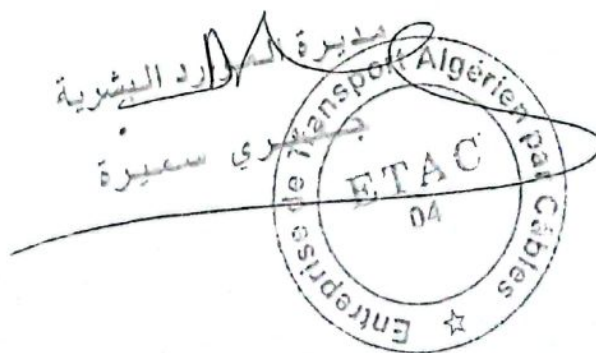
Matricule 1627601001

Né(e) le : 13/03/1976 à : TiziOuzou

Est salarié (e) au sein de l'entreprise depuis le 23/06/2019 ; elle/il occupe actuellement la fonction de : **Responsable Exploitation**

La présente attestation lui est délivrée pour servir et valoir ce que de droit.

Directrice des Ressources Humaines



ETAC

Prenez de la hauteur...

N° Adhérent : 1642781453

BULLETIN DE PAIE

JANVIER 2020

Matricule : 1627601001

Nom : 

Situation Familiale:

M

Fonction :

Responsable d'Exploitation

Date d'entrée :

23/06/2019

Affectation :

Direction Opérationnelle

N° Sécurité Sociale :

760245001656

N° de Compte :

00100462020000030346

Catégorie / Section :

CL2

CODE	LIBELLE	N/BASE	TAUX	GAIN	RETENUE
R030	Salaire de base	173,33	665,67	115 381,32	
R500	Total Brut			115 381,32	
R510	Retenue S.S (CNAS)	115 381,32	9,00		10 384,32
R660	Retenue IRG (Barème)	104 997,00	1,0000		24 997,00
TOTAL				115 381,32	35 381,32

Net à Payer

80 000,00

FOR0001-08



ENTREPRISE DE TRANSPORT ALGERIEN PAR CABLES

المؤسسة الجزائرية للنقل بالمصاعد الهوائية
ENTREPRISE DE TRANSPORT ALGERIEN PAR CABLES
S.P.A. au capital de 200.000.000 DZD • RC 0997228 B15 ALGER • NIF 001516099722835
Siège Social: Chemin de Wilaya N°13, Quatre chemins • Kouba, Alger • Algérie
Adresse Postale: Zone Industrielle Oued Smar – Section 21 – Ilots 271, Alger • Algérie
Tél: +213 (0)560 34 95 25 / Fax: +213 (0)982 40 16 36

ETAC

Prenez de la hauteur...

N° Adhérent : 1642781453

BULLETIN DE PAIE

DECEMBRE 2019

Matricule : 1627601001

Nom :

Situation Familiale: M

Fonction :

Responsable d'Exploitation

Date d'entrée :

23/06/2019

Affectation :

Direction Opérationnelle

N° Sécurité Sociale :

760245001656

N° de Compte :

00100462020000030346

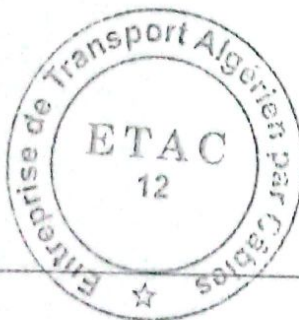
Catégorie / Section :

CL2

CODE	LIBELLE	N/BASE	TAUX	GAIN	RETENUE
R030	Salaire de base	173,33	665,67	115 381,32	
R500	Total Brut			115 381,32	
R510	Retenue S.S (CNAS)	115 381,32	9,00		10 384,32
R660	Retenue IRG (Barème)	104 997,00	1,0000		24 997,00
TOTAL				115 381,32	35 381,32

Net à Payer

80 000,00



FOR0001-AR-08

المؤسسة الجزائرية للنقل بالمصاعد الهوائية
ENTREPRISE DE TRANSPORT ALGERIEN PAR CABLES
شركة ذات اسهم رأسمالها 200.000.000 دج • ب.ت 15 B15 0997228 الجزائر • ر.ت.ض 001516099722835
المقر الاجتماعي : الطريق الولائي رقم 13 ، مفترق طرق القبة ، الجزائر العاصمة • الجزائر
العنوان البريدي : المنطقة الصناعية وادي السمار - قسم 21 ، تجزئة 271 • الجزائر العاصمة • الجزائر
الهاتف : 213 (0) 560 34 95 25 / فاكس : 213 (0) 982 40 16 36

ETAC

Prenez de la hauteur...

BULLETIN DE PAIE

NOVEMBRE 2019

Matricule : 1627601001

Nom :

Situation Familiale: M

Fonction : Responsable d'Exploitation

Date d'entrée : 23/06/2019

Affectation : Direction Opérationnelle

N° Sécurité Sociale : 760245001656

N° de Compte : 00100462020000030346

Catégorie / Section : 00/0

CODE	LIBELLE	N/BASE	TAUX	GAIN	RETENUE
R030	Salaire de base	173,33	665,67	115 381,32	
R500	Total Brut			115 381,32	
R510	Retenue S.S (CNAS)	115 381,32	9,00		10 384,32
R660	Retenue IRG (Barème)	104 997,00	1,0000		24 997,00
TOTAL				115 381,32	35 381,32

Net à Payer

80 000,00



FOR0001-08

المؤسسة الجزائرية للنقل بالمصاعد الهوائية
ENTREPRISE DE TRANSPORT ALGERIEN PAR CABLES
S.P.A. au capital de 200.000.000 DZD • RC 0997228 B15 ALGER • NIF 001516099722835
Siège Social: Chemin de Wilaya N°13, Quatre chemins • Kouba, Alger • Algérie
Adresse Postale: Zone Industrielle Oued Smar - Section 21 - Ilots 271, Alger • Algérie
Tél: +213 (0)560 34 95 25 / Fax: +213 (0)982 40 16 36



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

AZAZGA, LE 21/06/2020

NOTIFICATION DE L'ACCORD BANCAIRE

~~M. Fodil M. Fodil~~

VGE IGEUR AMRANE

CNE BENI ZEKI W.TIZI-OUZOU

Objet: A/S de votre demande de financement
D'acquisition d'un logement « promotionnel achevé »

En réponse à votre demande de financement du 21/01/2020, nous avons le plaisir de vous informer que notre banque consent à vous accorder le crédit ci-dessous détaillé :

1. C.L.T de **DA 10.000.000,00**
2. Durée : Trente ans(30)
3. Durée de remboursement : trente ans (30) ans
4. Taux d'intérêts bonifié à : 1%

La libération de ce crédit est subordonnée à la remise des garanties ci-dessous:

A PRIORI

- Signature de de la convention CLT.
- Délégation de police d'assurance :
- SGCI
- Décès/invalidité.

A POSTERIORI

- Hypothèque conventionnelle de premier rang.
- Délégation police d'assurance CAT.NAT

La durée de validité de cet accord est fixée à six mois renouvelable.

Cachet et Signature

Le directeur
M.Fodil

البنك الوطني الجزائري

وكالة عزازقة "462"

الترخيص بالاقطاع من الحساب

أنا الموقع (ة) ادناه السيد(ة) ~~عمران~~ المولود(ة) بتاريخ 1976/03/13 بأقر
عمران, والحامل(ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم 102123950 الصادرة بتاريخ
2016/11/29 عن بلدية بني زكي و المستفيد من قرض عقاري لدى البنك
الوطني الجزائري (وكالة عزازقة 462 نهج العقيد احمد زيدات ولاية تيزي
وزو), أصرح لهذا الاخير ان يقطع من حسابي شهريا مبلغ 36.948,30 دج
تسديدا لمبلغ قرضي.

حرر بعزازقة في 2020/06/21

توقيع المعني

ليستة

SOCIÉTÉ de GARANTIE du CRÉDIT IMMOBILIER
SPA au capital de 2.000.000.000 DA

REF: SGO/DE/MY/LYN° 7019/20

Alger, le 28/06/2020

A l'attention de Monsieur le Directeur

BNA-Agence-AZAZGA-

Code Agence: 001-462

Objet: Notification d'accord

Votre demande de souscription à l'assurance individuelle
 "Crédit Immobilier" du 22/06/2020

Madame, Monsieur,

En réponse à votre demande de souscription citée en objet, nous avons l'honneur de vous transmettre la police d'assurance concernant la relation suivante:

N° de police : 14-4-001-26225

Du : 28/06/2020

EMPRUNTEUR:

CO-EMPRUNTEUR:

Conformément au décompte de prime ci-après:

Prime nette HT:	90 000,00
Frais de Gestion HT:	10 000,00
Total prime HT:	100 000,00
IVA : 19.0 %	19 000,00
Total Prime TTC	119 000,00

Nous vous rappelons que la prime est due dans un délai maximum de soixante (60) jours, suivant la notification de notre accord;

Aussi, le paiement est à effectuer sous bonne date de valeur, au compte de la SGCI, Ouvert auprès de la banque BNA sous le N° RIB 00100625030000084324

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos meilleures salutations.



LAMARA Yacine
 Sous Directeur de la Garantie
 du Crédit Acquéreur

nc

Echéancier Annuel des paiements

Date de souscription : 20/07/2020

Nbr année	Date de paiement	Prime annuelle à payer	Franchissement mensuel	Prime globale à payer	prime restant dû
1	20/07/2020	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 699 200,00 DZD	1 642 560,00 DZD
2	20/07/2021	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 642 560,00 DZD	1 585 920,00 DZD
3	20/07/2022	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 585 920,00 DZD	1 529 280,00 DZD
4	20/07/2023	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 529 280,00 DZD	1 472 640,00 DZD
5	20/07/2024	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 472 640,00 DZD	1 416 000,00 DZD
6	20/07/2025	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 416 000,00 DZD	1 359 360,00 DZD
7	20/07/2026	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 359 360,00 DZD	1 302 720,00 DZD
8	20/07/2027	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 302 720,00 DZD	1 246 080,00 DZD
9	20/07/2028	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 246 080,00 DZD	1 189 440,00 DZD
10	20/07/2029	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 189 440,00 DZD	1 132 800,00 DZD
11	20/07/2030	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 132 800,00 DZD	1 076 160,00 DZD
12	20/07/2031	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 076 160,00 DZD	1 019 520,00 DZD
13	20/07/2032	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	1 019 520,00 DZD	962 880,00 DZD
14	20/07/2033	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	962 880,00 DZD	906 240,00 DZD
15	20/07/2034	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	906 240,00 DZD	849 600,00 DZD
16	20/07/2035	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	849 600,00 DZD	792 960,00 DZD
17	20/07/2036	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	792 960,00 DZD	736 320,00 DZD
18	20/07/2037	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	736 320,00 DZD	679 680,00 DZD
19	20/07/2038	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	679 680,00 DZD	623 040,00 DZD
20	20/07/2039	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	623 040,00 DZD	566 400,00 DZD
21	20/07/2040	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	566 400,00 DZD	509 760,00 DZD
22	20/07/2041	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	509 760,00 DZD	453 120,00 DZD
23	20/07/2042	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	453 120,00 DZD	396 480,00 DZD
24	20/07/2043	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	396 480,00 DZD	339 840,00 DZD
25	20/07/2044	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	339 840,00 DZD	283 200,00 DZD
26	20/07/2045	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	283 200,00 DZD	226 560,00 DZD
27	20/07/2046	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	226 560,00 DZD	169 920,00 DZD
28	20/07/2047	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	169 920,00 DZD	113 280,00 DZD
29	20/07/2048	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	113 280,00 DZD	56 640,00 DZD
30	20/07/2049	56 640,00 DZD	4 720,00 DZD	56 640,00 DZD	0,00 DZD



Assurance Emprunteur-Crédit Immobilier

Notice d'Information

La présente notice est destinée à l'emprunteur ayant adhéré au contrat groupe assurance décès emprunteur ADE N°BNA.2017.10.20.2.00001 souscrit par BNA auprès de l'Algérienne Vie, précisant le contenu et les limites des garanties offertes.

I. OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat a pour objet de garantir à la BNA, durant la période de validité des garanties, le règlement du capital restant dû en cas de Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'assuré emprunteur.

II. LES RISQUES GARANTIS Décès (code: 20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie assure le remboursement du montant de capital emprunté restant dû à la date de décès de l'assuré, cette garantie s'étend jusqu'à l'âge de 75 ans révolu.

Invalidité Absolue et Définitive (IAD) (code:20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie assure le remboursement du montant de capital emprunté restant dû en cas d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'assuré, en cours de validité du présent contrat, quelle qu'en soit la cause jusqu'à l'âge de 60 ans révolu.

III. PRISE D'EFFET DES GARANTIES

L'admission à l'assurance est effective qu'à compter de la date de l'octroi du crédit pour les garanties Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) sous réserve de l'acceptation du risque par l'Assureur dans les conditions prévues dans l'Article IV.

IV. PERSONNES ADMISSIBLES

Sont admissibles à la présente couverture, toutes les personnes physiques, signataires d'un contrat de crédit auprès de BNA et n'ayant pas atteint l'âge de 74 ans révolus à la date de signature du contrat de crédit.

Pour pouvoir bénéficier de l'assurance, toute personne admissible doit, à la date de la demande de crédit, donner son consentement écrit à l'assurance, et s'acquitter de la déclaration de bonne santé et/ou de toutes formalités médicales exigées par l'Assureur.

V. MONTANT DE LA GARANTIE

Le montant de la garantie est égal au solde du capital restant dû à la date du décès de l'adhérent, ou à la date de constatation médicale de l'état de santé ayant entraîné l'Invalidité Absolue et Définitive de l'adhérent reconnu par l'Assureur (après consolidation), à l'exclusion des impayés. Absolue et Définitive de l'adhérent reconnu par l'Assureur, à l'exclusion des impayés.

VI. CESSATION DE LA GARANTIE

La garantie prend fin :

- Lorsque le solde du crédit est égal à zéro ;
- A la date de mise en jeu de la garantie ;
- Lorsque l'adhérent ne s'acquitte pas de la prime d'assurance.

VII. BENEFICIAIRES DE LA GARANTIE

En cas de survenance de l'un des risques couverts, le capital assuré est versé à BNA en sa qualité de prêteur.

VIII. RISQUES EXCLUS

- Le suicide conscient et volontaire de l'assuré, au cours des deux premières années qui suivent la date d'effet du contrat ou sa remise en vigueur s'il a été interrompu. En cas d'augmentation des garanties, le suicide volontaire et conscient est exclu pour le supplément de garanties pendant les deux premières années suivant la prise d'effet de cette augmentation;
- Le meurtre par le bénéficiaire;
- L'accident aérien survenu au cours de vols acrobatiques ou d'exhibitions, de compétitions ou tentatives de record, de vols d'essai ou de vols sur un appareil autre qu'un avion ou un hélicoptère;
- En cas de guerre étrangère;
- Ivresse manifeste ou alcoolémie, lorsque le taux d'alcool dans le sang est égal ou supérieur à un gramme par litre de

sang;

- Usage par l'assuré de drogues ou de stupéfiants non ordonnés médicalement;
- Guerre civile, émeutes ou mouvements populaires, actes de terrorisme ou de sabotage, participation de l'assuré à un duel ou à une rixe (sauf cas de légitime défense);
- Désintégration du noyau atomique ou radiations ionisantes;
- Accident dû à la participation de l'assuré, en qualité de conducteur ou de passager à des compétitions de toute nature entre véhicules à moteur et à leurs essais préparatoires;
- Des vols sur ailes volantes, ULM, delta plane, parachute ascensionnel et parapente;
- Pratique par l'assuré d'un sport quelconque, à titre professionnel;
- Les invalidités résultant de grossesse, fausse-couche, de l'accouchement normal ou prématuré ou de ses suites ne seront garanties qu'en cas de complication pathologiques;
- Les invalidités résultant d'affections neuro psychiques (sous toutes leurs formes) ne sont garanties qu'après six mois d'arrêt de travail.

IX. PRIME D'ASSURANCE

La prime d'assurance est indiquée sur le bulletin d'adhésion crédit immobilier. Elle est payable mensuellement tout au long de la durée de couverture indiquée sur le présent bulletin.

X. DECLARATION DES SINISTRES ET PIECES JUSTIFICATIVES

Pour tout sinistre, les pièces suivantes doivent être adressées à l'Agence de BNA de l'adhérent dans les meilleurs délais :

En cas de décès :

- L'acte de naissance de l'Emprunteur ;
- L'acte de Décès de l'Emprunteur ;
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions sur la maladie ou l'accident à la suite duquel l'Assuré a succombé ;
- Tout document officiel établi à la suite du décès,
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier initial certifié conforme à la date du décès par BNA auprès duquel l'opération financière a été souscrite ;
- un courrier de la BNA attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour du décès et qu'il n'est intervenu aucun vénérent juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré ;

En cas d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD):

- L'Assuré, ou en cas de force majeure, son mandataire autorisé doit apporter la preuve de son état à l'Assureur. Les pièces à remettre en vue du règlement doivent notamment comprendre :
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions nécessaires sur la maladie ou l'accident à l'origine de la perte totale et irréversible d'autonomie, et attestant l'incapacité de l'assuré d'exercer la moindre activité ;
- La date à laquelle s'est déclarée cette invalidité.
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier certifié conforme par la BNA auprès duquel l'opération financière a été souscrite à la date à laquelle l'assuré déclare son état de perte totale et irréversible d'autonomie à l'Assureur ;
- Un courrier de la BNA attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour de l'événement et qu'il n'est intervenu aucun fait juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré,

XI. CONTRÔLE DE L'ASSUREUR

Pour apprécier le bien-fondé de la demande de prise en charge, l'Assureur peut réclamer tous documents administratifs ou médicaux (notamment questionnaire médical) ou demander un examen à un médecin indépendant. Le refus de communiquer ces documents ou de se rendre à l'examen médical sera considéré comme une renonciation aux garanties.



Assurance Emprunteur-Crédit Immobilier

BULLETIN D'ADHESION N°: 9237

Agence			
Code	00462	Adresse	AZAZGA
Téléphone		E-mail	ag.AZAZGA462@bna.dz

Emprunteur			
ID Emprunteur	46202000	Quotité	100,00 %
Nom et Prénom	AZAZGA		
Nom jeune fille		D.Naissance	13/03/1976
Adresse	IGUER AMRANE CNE BENI ZIKKI		
Téléphone	213 670 15 76 84	E-mail	

Adhésion			
Effet le	20/07/2020	Echéance le	19/07/2050
Durée	30 Ans		
Périodicité de paiement	Mensuelle		

Garanties et Capital assuré	
Garanties Décès /IAD Toutes causes	10 000 000,00 DZD
Prime annuelle à payer	56 640,00 DZD
Payable mensuellement, en prime fractionnée de	4 720,00 DZD

Le montant à payer annuellement en lettres

cinquante-six mille six cent quarante Dinars

- Je souhaite m'assurer contre le risque de décès, Invalidité Absolue et Définitive sur le capital restant dû à l'exclusion des impayés, au profit de BNA.

- Je déclare avoir pris connaissance de toutes les conditions d'assurance.

- Je suis informé(e) que conformément à l'ordonnance n°95-07 modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 Février 2006, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

AZAZGA le 20/07/2020

Signature de l'Emprunteur

Précédé de la mention «Lu et approuvé»

Lu et approuvé
/s/az

Signature et cachet de l'agence



"SIMULATION CREDIT IMMOBILIER"

Nom de l'emprunteur	ARAB
Prénom de l'emprunteur	MOHAND
Date de naissance :	13/03/1976
Revenu de l'emprunteur :	80000 DA
Bénéficiaire epargnant BNA :	- Taux Préférentiel
Coût du logement :	11650000 DA
Apport personnel :	1650000 DA
Durée maximum du crédit :	370 mois
Durée demandée :	360 mois

RESULTAT DE LA SIMULATION

Montant du crédit accordé par la banque :	10 000 000,00
Taux de l'apport personnel du client :	14,16 %
La durée du crédit (Mois) :	360 mois
Dont un différé de remboursement de (Mois) :	0 mois
Taux d'intérêt :	1,00 %
Prime SGCI en TTC :	119 000,00
Montant de la commission gestion en (DA) :	59 500,00 DA
Montant de la mensualité du crédit :	32 163,95 DA
Mensualité TOTALE en (DA) :	32 163,95 DA 32.205,30

TVA 19 %

Ceci n'est qu'une simulation et ne peut être considérée 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.

0046202800

0200.000.303.46



Numéro Police : 14-4-.....

POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) : 001

(CODE AGENCE) : 00462

(NOM & ADRESSE AGENCE) : AZAZGA BVD AHMED ZAIDAT AZAZGA W TIZI OUZOU

L. Téléphone : 026344353 Fax : 026344568 Mail : Agazazga462@bna.dz

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE

MONTANT DU CREDIT : 40.000,00 DA

MENSUALITE : 32.228,30 DA

Durée du crédit : 360 Mois

Montant de l'aide CNL : DA

Crédit Bonifié : Oui

L'ASSURE (EMPRUNTEUR)

CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

NOM & PRENOM : **ARAB MOHAND**

NOM DE JEUNE FILLE :

DATE DE NAISSANCE : 13/03/1976

PROFESSION : SALARIE

POSTE OCCUPE : RESPONSABLE D'EXPLOITATION

EMPLOYEUR : ETAC /SPA

REVENU MENSUEL NET : 80.000,00 DA

Numéro du RIB | 001 | 00462 | 0200000303 | 46 |

NOM & PRENOM :

NOM DE JEUNE FILLE :

DATE DE NAISSANCE :

PROFESSION : SALARIE

POSTE OCCUPE :

EMPLOYEUR :

REVENU MENSUEL NET : DA

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE : CITE 198 LOGTS PROMOTIONNELS COLLECTIFS, FREHA CNE FREHA W TIZI OUZOU.

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
ACQUISITION	NON	11.650.000,00 DA	INDIVIDUEL	NEUF

ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame FODIL MOHAMMED, 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= 86,00 %

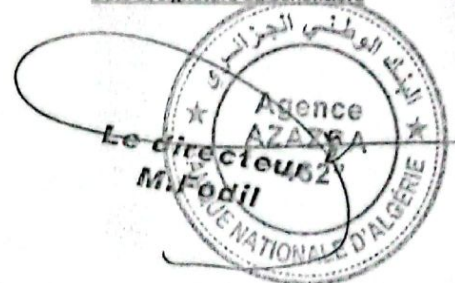
-REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR)=

80.000,00 DA

- REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL)* 100 = 40,28 %

3) Que le Montant de la prime (TTC) est de : 119.000,00 DA

Date et signature du bénéficiaire



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

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

Date et signature de l'assuré

Arab

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

Date et signature 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 : DA dans un délai maximum de 60 jours.

AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA
CENTRALE DES RISQUES ENTREPRISES ET
MENAGES « CREM »

« clientèle de particuliers »

Je soussigné (e) M., M^{me}, M^{lle} : Particulier ☐ Entrepreneur individuel ☐

Nom :

Nom de jeune fille :

Prénoms :

Né (e) le :/...../..... à commune.....

.....willaya.....

Fils (fille) de :

Et
de :

Acte de naissance n°

NIF (entrepreneur individuel) :

Numéro d'Identification National (facultatif) :

Adresse :

Clé Onomastique : /

Autorise la Banque Nationale d'Algérie, agence de à
consulter la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « CREM » et autorise celle-ci à
lui communiquer les renseignements à mon nom.

Signature de l'intéressé
(cachet Entrepreneur Individuel)

fait à le :

BANQUE NATIONAL D'ALGERIE
AGENCE AZAZGA 462
BVD COMMANDANT AHMED ZAIDAT

AZAZGA LE

NOM :
PRENOM :

OBJET : Emission chèque de banque

Monsieur le directeur

Par le débit de notre compte n°

Tenu sur vos livrets, nous vous demandons d'établir un chèque d'un montant DA :

En chiffre.....

En lettre.....

A l'ordre de

Vous voudrez bien remettre ce chèque à monsieur.....

Contre décharge de ce dernier.

Il est bien entendu que nous vous déchargeons d'ores et déjà des conséquences qui pourraient résulter de cette opération.

Cachet et Signature

BANQUE NATIONAL D'ALGERIE
AGENCE AZAZGA 462
BVD COMMANDANT AHMED ZAIDAT

AZAZGA LE

NOM :
PRENOM :

OBJET : Emission chèque de banque

Monsieur le directeur

Par le débit de notre compte n°

Tenu sur vos livrets, nous vous demandons d'établir un chèque d'un montant DA :

En chiffre.....

En lettre.....

A l'ordre de

Vous voudrez bien remettre ce chèque à monsieur.....

Contre décharge de ce dernier.

Il est bien entendu que nous vous déchargeons d'ores et déjà des conséquences qui pourraient résulter de cette opération.

Cachet et Signature

Nom et prénoms :

Adresse :

COMPTE N°

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Siège social
à Alger
au Palais National

VEUILLEZ PAR LE DEBIT DE MON COMPTE

VIRER AU CREDIT DU COMPTE DE FAIRE TENIR A LA DISPOSITION DE (1)

Bénéficiaire (Nom et Prénoms)

A.C. (1)

Etablissement Bancaire

ou

Centre de Chèques Postaux

COMPTE N°

Bénéficiaire (Nom et Prénoms)

A.C. (1)

Etablissement Bancaire

ou

Centre de Chèques Postaux

COMPTE N°

TOTAL (en chiffres)

Total (en chiffres)

Signature du client d'ordre :

CT 10 - 100 BNA

Nom et prénoms :

Adresse :

COMPTE N°

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Siège social
à Alger
au Palais National

VEUILLEZ PAR LE DEBIT DE MON COMPTE

VIRER AU CREDIT DU COMPTE DE FAIRE TENIR A LA DISPOSITION DE (1)

Bénéficiaire (Nom et Prénoms)

A.C. (1)

Etablissement Bancaire

ou

Centre de Chèques Postaux

COMPTE N°

Bénéficiaire (Nom et Prénoms)

A.C. (1)

Etablissement Bancaire

ou

Centre de Chèques Postaux

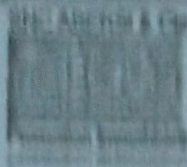
COMPTE N°

TOTAL (en chiffres)

Total (en chiffres)

Signature du client d'ordre :

CT 10 - 100 BNA



SNC ABERSI & CIE
Entreprise des Travaux Bâtiments en Tce,
Entreprise de la Promotion Immobilière



Matricule : 113/108127/10
Date convention : 27/03/2020

CONVENTION DE RESERVATION ACQUISITION D'UN BIEN A USAGE D'HABITATION

Entre les soussignés

La Société au Nom Collectifs 'ABERSI' et Compagnie par abréviation **SNC ABERSI & Cie**, société de la promotion Immobilière ayant son siège à **Tizi Ouzou, Local n°S16 Bt C cité 70 LSP Agouni Oucharki Commune Aghribs**.

Représenté par Monsieur : ~~ABERSI~~ né le **27/09/1969** à **Tizi ousou**.
Agissant en qualité de **Gérant**.
Ayant tous pouvoirs à cet effet.

Désigné ci-après par les termes de « **LE PROMOTEUR, VENDEUR** »

D'une part

Et

Monsieur: ~~ABERSI~~ née **13/03/1976** à **Iguer Amrane**
Demeurant à : **Village Iguer Amrane Commune Béni Zeki Bouzeguène**
Pièce d'identité n° **102123950** délivrée le **29/11/2016** par la **Daïra de Bouzeguènea**

Désigné ci-après par les termes « **LE RESERVATAIRE, L'ACQUÉREUR** ».

D'autre part

IL A ÉTÉ CONVENU ET ARRÊTÉ CE QUI SUIT :

➤ **Exposé 1 :** En vertu d'un acte établi par le Notaire FEKROUNE Boubeker, Notaire à boumerdes, en date Vingt huit mai deux mille treize (28/05/2013), enregistré au service d'enregistrement de boumerdes en date du vingt cinq juin deux mille treize (25/06/2013) et publié sous numéro 905 vol 26 le 20/10/2013, par la conservation foncière d'Azazga, le promoteur a acquis une (01) parcelle de terrain section 12 illot 92 sise à Fréha Daira d'Azazga, d'une superficie globale de 15 980,00 M².

➤ **Exposé 2 :** En vertu de la décision N°319/14 rendue par la commune de Fréha en date du 24/09/2014, et en vertu de la décision N°282/2018 rendue par la commune de Fréha en date du 24/09/2018 la SNC ABERSI ET CIE a bénéficié d'un permis de construction de la promotion immobilière suivante :

« Le projet consiste en un ensemble immobilier de 198 Logements construit en Huit blocs, Localisé à Fréha, Tizi-Ouzou.

➤ **ARTICLE 01 : OBJET DE LA CONVENTION :** le promoteur réserve au réservataire, qui l'accepte expressément le logement réservé, désigné suivant leurs déclarations comme suit :

BLOC	N°	ETAGE	Type	SURFACE (M ²)	PRIX(DA)
B	32	5ème	F4	93.20	11 650 000.00

➤ **ARTICLE 02 :** l'immobilier réservé, sera remis en état fini.

➤ **ARTICLE 3: PRIX DE VENTE ESTIME :** le prix de cession convenu entre les deux parties a été estimé à la somme de **11 650 000.00 DA (En chiffre)** soit **Onze millions Six cent cinquante mille dinars (En lettres)**.

➤ **ARTICLE 4 : REVISION DES PRIX :**
Le prix de logement est fixe.

➤ **ARTICLE 5 : MODE DE FINANCEMENT ET LE MONTAGE FINANCIER :**

Le mode de financement choisi par le réservataire est :

- Crédit bancaire **85.84%** du prix de logement.
- Les **14.16%** restant seront versés comme apport personnel.

➤ **ARTICLE 6 : MOYENS DE PAIEMENT :** le prix de l'immobilier sera réglé comme suit :

- **85.84%** du montant de l'immobilier sera versé par le biais de la banque créateur au profit de la **SNC ABERSI & Cie** auprès du Maître ARIB Nora notaire à Azazga.
- **14.16 %** du montant de l'immobilier sera versé par le réservataire au compte de la **SNC ABERSI & CIE** ouvert à la banque BDL Agence 151 Azazga sous n°005 00151 4002371000 06.



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ANNEXE III à la circulaire n° 2161 du 16 octobre 2017

DRE :
AGENCE :

DEMANDE DE PRET IMMOBILIER BONIFIE

I. L'EMPRUNTEUR

1- IDENTIFICATION :

Nom : ~~_____~~
Prénom : ~~_____~~
Fils (fille) de : ~~_____~~ et de BELLAGH Khelidja
Date et lieu de naissance : 13/03/1976 à IGUER AMRANE T.O
Situation familiale : célibataire ☐ marié (e) ☒ veuf (ve) ☐
Adresse du domicile actuel : N° 18 - Iguer Amrane Beni Zikki T.O
N° tél (mobile, fixe) : 06 70 15 07 84
Pièce d'identité N° : 102423950 délivrée le : 29.11.2014 à : Beni Zikki
N° sécurité sociale : 760245001656
Registre de commerce N° : _____ Identification fiscale : _____
Domiciliation bancaire : banque ☐ CCP ☐
RIB/RIP : _____

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : ETAC S.P.A. N° Tél : _____
Date de recrutement : 23/06/2019
Situation : permanent (e) ☐ contractuel (le) ☒
Poste occupé : Responsable exploitation

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur) : 80.000,00 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 :

2- 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 promotionnel collectif achevé.
- ☐ Acquisition d'un logement promotionnel collectif vendu sur plans.
- ☐ Acquisition d'un Logement Promotionnel Aidé
- ☐ Construction d'un logement rural.
- ☐ Construction d'un logement individuel réalisé sous forme groupée dans les zones définies des wilayas du sud et des hauts plateaux.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

Adresse :

Prix d'acquisition du logement 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 AZAZGA le 2020 27

SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR

SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR
OU CAUTION

1/2020

نظير مصدقة على امضاء السيد (ة)
اعزاز
102123950
2016/11/29
بنت زكي

عن رئيس
عبد
قايين



Table des matières

Table des matières

Remercîment

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre I :

Les crédits bancaires : Notions et type

Introduction : 03

Section 01 : Notion sur la banque et le crédit 04

1.1. Notions de banque : 04

1.2. Le rôle économique d'une banque 05

1.2.1. L'intermédiation bancaire 05

1.2.2. Les marchés directs (désintermédiation) 05

1.2.3. Les marchés dérivés 06

1.3. Typologie des banques en Algérie 06

1.3.1. La Banque Central 06

1.3.2. Les Banques Commerciaux 06

1.4. Notions de crédit 07

1.4.1. Définition juridique 07

Définition économique 08

1.5. Les caractéristiques du crédit bancaire 09

1.5.1. La confiance 09

Table des matières

1.5.2. Le temps	09
1.5.3. La rémunération	09
1.5.4. Le risque	10
Section 02 : Types de crédits octroyés aux entreprises	11
2.1. Les crédits d'exploitation	11
2.1.1. Les crédits par caisse	11
2.1.2. Les crédits d'exploitation spécifiques	12
Les types de crédit d'investissement	12
2.2.1. Les crédits à moyen terme :	14
2.2.2. Les crédits à long terme	15
2.2.3. Le crédit bail ou leasing	16
Le crédit bail ou leasing	17
Section 03 : Les risques liés et les garanties liés aux crédits bancaires	17
3.1. Notion du risque de crédit	18
3.2. Les typologies des risques de crédit	18
3.2.1. Le risque de contrepartie ou risque d'insolvabilité	18
3.2.2. Le risque de non remboursement :	19
Le risque de non remboursement :	19
3.2.3. Le risque de change	19
3.2.4. Le risque de taux d'intérêt et de prix	19
3.2.5. Le risque de liquidité	19
3.2.6. Le risque opérationnel	20
3.2.2. Le risque de non remboursement :	20
3.2.6. Le risque opérationnel	20
3.2.6.1. Les risques humains	20
3.2.6.2. Les risques liés aux procédures	20

3.2.6.3. Les risques juridiques et fiscaux procédures	20
3.2.6.4. Les risques informatiques	20
3.2.6.5. Le risque pays	21
3.3. Les garanties bancaires	21
3.3.1. Les types de garanties	21
3.3.2. Les garanties personnelles	21
3.3.2.1. Le cautionnement	22
3.3.2.2. L'aval	22
3.3.2.3. Les garanties réelles	23
Conclusion	31

Chapitre II :

Les crédits aux investissements et à l'immobilier en Algérie

Introduction	32
Section 01 : Les crédits à l'investissement	33
1.2. Importance de l'investissement	33
1.3. Les risques et la décision d'investissement.....	34
1.3.1 Les risques d'investissement.....	34
1.3.2. Les risques économiques	34
1.3.3. Les risques de catastrophe	35
1.3.4. Les risques politiques	35
1.4. La décision d'investissement	36
1.4.1. Le choix d'investissement en avenir certain	36
1.4.2. L'importance de la décision d'investissement	36
1.4.3. Le choix d'un taux d'actualisation pertinent.....	36
1.4.4. le choix d'investissement en avenir incertain	37

1.5. Les crédits d'investissement	37
1.5.1 Les crédits à moyen terme	37
Le crédit à moyen terme mobilisable :	38
Le crédit à moyen terme immobilisable:	38
Le crédit à moyen terme direct :	38
Le crédit à moyen terme réescomptable	38
1.5.2 Les crédits à long terme	39
1.5.3. Le crédit-bail	39
1.5.3.1. Définition du crédit-bail	39
1.5.3.2. Formes de crédit-bail.....	40
A-Crédit-bail mobilier	40
B-Crédit-bail immobilier.....	41
Section 02 : Généralités sur le crédit immobilier	41
2.1. Éléments de définition du crédit immobilier.....	41
2.1.1. Définition du crédit immobilier	41
2.1.1.1. Définition économique	42
2.1.1.2. Définition juridique	42
2.1.2. Les crédits immobiliers aux particuliers	43
2.2. Types de crédit immobiliers	43
2.2.1. Les crédits à la construction	43
Crédit à l'accession	43
L'achat d'une habitation auprès d'un promoteur	43
La vente sur plan (VSP)	44
L'achat d'un terrain	44
Achat d'un local	45
Logement social aidé (LSA) ou participatif (LSP)	45

Table des matières

Achat d'un logement auprès d'un particulier	45
2.2.3. Autre types de crédits	45
2.2.3.1. Le prêt jeune	46
2.2.3.2. Les crédits immobiliers au taux bonifié par l'Etat	46
2.2.3.3. Le crédit location habitation	46
2.3. Gestion des crédits immobiliers	47
2.3.1. Les intervenants.....	47
2.3.2. Architecte	47
2.3.3. Agence immobilière	47
2.4. Les termes du crédit immobilier aux particuliers	47
2.4.1. La durée du prêt	48
2.4.2. Le différé	48
2.4.3. Le taux d'intérêt	48
2.4.4. Les quotités de financement :	48
2.4.5. Capacité de remboursement	49
2.4.6. Périodicité de remboursement	49
2.2.6.1. Remboursement gradué	49
A. A échéance constante	49
B. Remboursement à principal constant	50
3.2.6.2. Remboursement in fine	50
3.2.6.3. Remboursement par anticipation	50
Section 03 : Les crédits d'investissement immobilier en Algérie	51
3.1. Définition crédit d'investissement immobilier	51
3.1.1. L'investissement locatif en Algérie	51
3.2. La promotion immobilière en Algérie :	52
3.1.1. Définition de la promotion immobilière :	52

3.1.2. Le promoteur immobilier	53
Conclusion.....	59

Chapitre III :

Etude d'octroi d'un crédit d'exploitation au niveau de l'agence BNA d'Azazga

Introduction	60
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	61
1.1 Historique sur la banque nationale d'Algérie	61
1.2. Présentation de l'agence de la BNA 462 Azazga	61
1.3. L'organisation d'une agence de la BNA	61
1.1. Les missions et les objectifs de la BNA	65
1.4.1. Les missions d'une agence de la BNA :	65
1.4.2. Les objectifs de la BNA	65
Section 02 : Etude et analyse d'un dossier du crédit	67
2.1. Formule de crédit immobilier	67
2.1.1. Des règles du prêt immobilier	67
2.1.2. Le taux d'intérêt et la durée de l'emprunt :	67
2.2. Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur immobilier :	69
2.2.1. Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers	69
2.3. Modalités de traitement des dossiers	71
2.3.1. Identification du client	71
2.4. Analyse du dossier de crédit	72
2.4.1. Calcul de la capacité de remboursement	73
2.4.2. Calcul de la commission de gestion :	74
2.4.3. Remboursement du crédit	74
2.4.4. Calcul de la prime d'assurance	74

Table des matières

2.5. Décision du banquier	74
Conclusion.....	75
Conclusion générale.....	76

Bibliographie

Annexes.

Table des matières.