

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de Recherche Scientifique



Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou



Faculté des sciences économiques, gestion et sciences commerciales
Département des sciences de gestion

Mémoire de fin d'études

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

Thème

*L'analyse des crédits d'investissement à
travers les crédits immobiliers cas de la
BADR-Banque Tizi-Ouzou*

Réalisé par :

FLICI LYNDA

HACHEMI SONIA

Dirigé par :

Mr : ABIDI Mohamed

Devant membre de jury:

- OUALIKAN Salim
- ACHIR Mohamed
- ABIDI Mohamed

Professeur
M.C.B
M.C.B

Président
Examineur
Rapporteur

Année universitaire 2020

Remerciements

Nous remercions tout d'abord « dieu tout puissant » de nous avoir donné la force, la volonté et la sagesse pour achever ce modeste travail ;

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à :

Notre Encadreur Monsieur ABIDI MOHAMED pour son aide, ses conseils et ses orientations tout au long de ce travail.

Tous les employés de l'agence BADR-banque de la wilaya de Tizi-Ouzou pour leur accueil bienveillant et leurs orientations, Et monsieur ZERRAF YUCEF qui nous a beaucoup assistés à la concrétisation de ce travail.

Enfin, nous adressons nos plus sincères remerciements à tous les enseignants de L'UMMTO qui ont contribué à nous transmettre l'incalculable trésor qui est le savoir.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail :

*A Mes très chers parents qui m'ont soutenu et
encouragé tout au long de mes études*

*A Mes chers frères Juba et Abdeslam
A toute ma famille sans exception*

*A tous mes amis(es) qui m'ont toujours
encouragé*

A tous ceux qui me sont chers

A mon binôme et toute sa famille

Lynda

Dédicaces

Je dédie ce travail :

*A Mes très chers parents qui m'ont légué la
verve de la connaissance et à qui je dois toute
La reconnaissance ;*

*A Mes chers frères, Et Mes sœurs
A toute ma famille sans exception*

*A tous mes amis(es) qui m'ont toujours
encouragé*

A tous ceux qui me sont chers

A mon binôme et toute sa famille

Sonia

Liste des abréviations

LPA : Logements promotionnels aidés

AAP : l'aide a l'accession à propriété

SNGM : syndicat national des guides montagne

BNA : banque nationale d'Algérie

BEA : banque extérieure d'Algérie

BDL : banque de développement local

CNEP : caisse nationale d'épargne et de prévoyance banque

CNMA : caisse nationale de mutualité agricole

CAAT : compagnie algérienne des assurances

CAAR : société africaine d'assurances et de réassurances

SAA : Société Algérienne d'assurance

SRH : Société de refinancement Hydrothérapie

EPE : Entreprise publique économique

SPA : Société par action

CCP : Compte courant postale

LOA : Location avec option d'achat ou location vente

SARL : société à responsabilité limité

SRH : Société de refinancement Hypothécaire

SGCI : Société de garantie des crédits immobiliers

FGCMIP : Fond de garantie et caution mutuelle de la promotion immobilier

SATIM : Société d'autofinancement des transactions interbancaire et de la monétique

BADR : Banque de l'agriculture et de développement rural

HLI : Habitation loyer modéré

FLN : Front de libération nationale

CNAR : Conseil nationale de la révolution Algérien

CNEP : Caisse nationale d'épargne et de pré vaillance

CNL : Caisse nationale du logement

APC : L'instance délibérante de commune en Algérie

TOL : Taux d'occupation par logement

OMS : Organisation mondiale du commerce

CNL : Caisse nationale de logement

EPIC : Etablissement public à caractère industriel et commercial

PEM : Petites et moyennes entreprises

DA : Dinars Algérien

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le marché immobilier en Algérie	1
Introduction	4
Section 01 : Définition et acteurs de l'immobilier	4
1.1 Définition de bien immobilier	5
1.2 Caractéristique des biens immobiliers.....	5
1.3 Les acteurs de l'immobilier.....	6
Section 02 : Evolution du marché immobilier	10
1. Définition de marché immobilier	10
2. Typologie du marché immobilier	10
3. Les intervenants sur le marché immobilier	11
4. L'évolution du marché immobilier en Algérie.....	11
5. Evénement bancaire et grandes dates.....	14
6. L'évolution du parc du logement en Algérie.....	20
Section 03 : Nouveau dispositif du financement.....	22
1. La caisse nationale du logement (CNL)	22
2. Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)....	24
3. La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM)	25
4. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)	26
5. La société de refinancement hypothécaire (SRH).....	27
Conclusion.....	28
 Chapitre II : Les crédits immobiliers en Algérie.....	 29
Introduction	29
Section01: Notion sur les crédits d'investissement.....	29
1-définition de crédit	29
2-Typologies de crédits	30
Section 02 : Les crédits destinés aux particuliers et à la promotion immobilière	32
1.-Définition de crédit immobilier	32
2.-Typologie de crédit immobilier	32
3-Historique.....	33
4-Le lancement du crédit aux particuliers en Algérie	33

5.-Les difficulté et les contraintes qui substituent.....	36
6-Formule de crédits proposés aux particuliers.....	38
7-Les raisons expansions.....	43
8-Le poids économique et social des crédits aux particuliers	43
Section 03 : risque et garanties liées aux crédits immobiliers	48
1-Les risques liés aux crédits immobiliers	49
2-La gestion des crédits immobiliers.....	56
3-Les garanties liées aux crédits immobiliers	59
4-Le Nantissement.....	62
Conclusion.....	63
Chapitre III : L'étude et l'analyse s'un dossier du crédit immobilier au sien de	
l'agence BADR TIZI OUZOU.....	64
Introduction	64
Section 01 : Présentation de la BADR Banque	64
1.1 Création et évolution	64
1.2-L'approche administrative	65
Section 02 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-	
Ouzou à travers la BADR banque de Tizi-Ouzou	71
2.1-Etude de dossier de demande de crédit	71
2.2-Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural	73
2.3-Le suivi de dossier crédit	74
Section 03 : Etude empirique d'un dossier de crédit immobilier rural.....	76
1-Exemple sur le crédit immobilier (Aménagement).....	77
2-Exemple sur le crédit immobilier (construction)	78
Conclusion.....	80
Conclusion générale	81

Annexes

Référence Bibliographie

Table des matières

Le secteur du logement est considéré comme l'un des principaux secteurs qui sont cruciaux et influent sur l'activité économique, car il représente le principal pilier du bon fonctionnement de tous les autres secteurs et est considéré comme une mesure de développement et du progrès des nations dans divers domaines, selon lequel le reste des secteurs procède de manière régulière et déterminée.

Après l'indépendance, le secteur du l'habitat en Algérie occupe une place importante qui mérite l'attention dans sa politique économique et sociale, notamment au vu de la croissance démographique qui a coïncidé avec l'augmentation de la demande de logements, qui a conduit à un déséquilibre entre l'offre et la demande de logements, ce déséquilibre a laissé un déficit estimé à environ 2000000 d'unités. Donc l'affaire de logement est un vrai problème qui a atteint le point de crise en raison de plusieurs facteurs, ainsi que des erreurs dans les politiques adoptées par les autorités compétentes.

Cette situation a incité le gouvernement Algérien à rechercher de nombreux modes de financement du logements , il s'est donc appuyé sur une politique d'incitation des banques à financer le logement et à mettre en place un marché immobilier. La politique adoptée par l'état d'accorder le pouvoir d'opérer en banque dans le domaine de l'octroi de crédits immobiliers a eu un effet positif, mais cette politique s'est heurtée à de nombreux obstacles qui ont conduit à créer des risques pour la banque, ce qui a nécessité la création des sociétés financières afin d'encadrer les banques et de garantir leurs prêts, notamment :

- * La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) ;
- * La Société de Garantie des Crédits Immobilières (S.G.C.I) ;
- * Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (F.G.C.M.P.I).
- * la société d'autofinancement des transactions interbancaires et de la monétique (S.A.T.I.M).

Toutefois, malgré toutes ces mesures prises par l'état, le secteur du logement ne peut faire face à la très forte demande, cela est dû à la timide intervention des banques, qui se devaient de participer pleinement au développement du marché du logement se sont montrées très réticentes quant à l'octroi de crédits immobiliers, une attitude qui peut s'expliquer par une mauvaise maîtrise de ce type de crédits et les multiples risques auxquels les banques ne s'étaient pas accoutumées.

Afin de développer le crédit immobilier en Algérie, les banques doivent tout d'abord le maîtriser pour s'assurer que les risques associés à ce type de prêt sont traités et étudiés. L'objectif de notre travail, est de traiter la question principale à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :

✓ ***Quelle est la contribution de la BADR banque dans le financement de crédit immobilier ?***

Pour une meilleure explication, nous avons jugé nécessaire de répondre à ces questions secondaires suivantes :

- Quelles sont les procédures menées par les banques algériennes, en particulier la BADR-banque, pour le financement de l'immobilier ?
- Comment se fait le financement bancaire d'un crédit Immobilier, particulièrement, au sein de la BADR- Banque ?
- Qu'est-ce qu'un bien immobilier ? Et quelle est la situation de son marché ?
- Quels sont les différents types de crédits immobiliers que la BADR-Banque octroie ? Quels sont ses caractéristiques ?
- Quels sont les risques liés aux crédits immobiliers ? et comment peut on les gérés ?
- Comment se fait l'étude d'un dossier de crédit immobilier au sein de la BADR-Banque ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous proposons les hypothèses suivantes qui sont à infirmer ou confirmer:

- ✓ **La première hypothèse :** Une gamme diversifiée de crédits immobiliers aux particuliers est proposée par la BADR-Banque afin de faire face aux besoins exprimés par la clientèle.
- ✓ **La deuxième hypothèse :** pendant l'octroi des crédits la BADR-Banque rencontre plusieurs risques liés à ses derniers.

Pour parvenir a notre objectif, nous allons opter pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse : une recherche bibliographique et documentaire (ouvrages, mémoires en lignes, thèses....), et l'accomplissement d'un stage pratique d'un mois au niveau de la BADR- Banque.

Afin de réaliser cette étude, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- **Le premier chapitre** « le marché immobilier en Algérie » nous allons basée sur les acteurs de l'immobilier et l'évolution du marché immobilier et le nouveau dispositif de financement.
- **Deuxième chapitre** « les crédits immobiliers en Algérie » qui abordera quelques notions de base sur les crédits d'investissements ainsi que sa typologie en générale, par la suite le crédit immobilier en Algérie, et enfin les risques liés aux crédits immobiliers et leurs garanties.
- **Troisième chapitre** est constitué à l'étude d'un cas pratique.

Introduction

L'immobilier, dans son importance en tant que bien, est considéré comme un marché, qui est soumis à la règle de l'offre et la demande.

Le marché immobilier a été touché par une multitude de réformes et de transformation afin d'arriver à son image actuelle, il existe des réglementations qui encadrent les relations de marché.

Donc afin de pouvoir montrer l'importance de ce marché et son influence sur les particuliers ainsi que sur l'économie. Dans ce chapitre nous présenterons les acteurs de l'immobilier, l'évolution de marché immobilier, et le nouveau dispositif de financement.

Section 1 : définition et acteurs de l'immobilier

L'immobilier est d'abord une réalité matérielle, physique. C'est une construction des fondations sur terrain. Une construction sans fondation, n'est pas un bien immobilier.

Concrètement, un bien immobilier est un bien dont la construction a nécessité l'octroi d'un permis de construire ou de bâtir, ou encore d'un permis d'urbanisme. Il est donc localisé et cette localisation est quasiment définitive.

Ces constructions sont, à priori, destinées à un certain usage. Ces usages sont répartis en deux grandes catégories ; l'usage résidentiel et l'usage non résidentiel. Le premier concerne les logements qui abritent les individus dans le cadre de leur vie privée. Le deuxième est défini négativement, comme réunissant toutes les autres activités. Professionnelles ou non. Il peut être de nature très diverse, bureau, activité de production agricole ou industrielle, service collectif (locaux d'enseignement, hôpitaux, lieux de culte, etc.). Ces usages peuvent fluctuer.¹

Au cours du temps. Des logements ont été convertis en bureaux, puis quelque fois l'inverse, de même, des commerces ont été convertis en logements. Des locaux non résidentiels sont Utilisés exceptionnellement comme lieux d'hébergement.

Un terrain nu constitue aussi un bien immobilier. Le plus souvent, il a un usage agricole, Forestier, de loisir ou à l'état naturel. Il peut être amené à entrer dans le processus de

¹Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. Béchade. Postface de Philippe. Pelletier. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles. p 02.

Production d'un immeuble. Dans la suite de notre travail, c'est surtout de l'immobilier bâti Dont il sera question, et plus particulièrement de l'immobilier résidentiel, c'est-à-dire des Logements.

L'immobilier est l'objet des échanges qui ont une certaine valeur où l'on peut identifier des Prix et des quantités. Ces caractères lui confèrent une dimension économique. Plus Précisément, l'immobilier possède trois dimensions économiques. C'est un produit dont L'usage constitue service, ce qui lui confère la dimension d'un actif réel :

- La dimension de service correspond à la construction : elle est régie par le droit de la construction et de l'urbanisme ;
- La dimension de service correspond à l'usage ; elle est régie par le droit de la propriété et par la législation sur les baux et les loyers et, éventuellement, par d'autres réglementations ;
- La dimension d'actif correspond au bien immobilier comme patrimoine ; elle est régie par le droit de la propriété.

1. Bien immobilier

1.1 Définition de bien immobilier :

Un bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maisons, appartements, terrains, immeubles, bâtiments à usage artisanal, commercial ...etc.) d'après la loi il existe trois types de biens immobiliers avec les immeubles par nature (les terrains et les bâtiments ancrés au sol), par destination (meubles scellés en plâtre ou à chaux ou à ciment, ou, lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés) et par l'objet auxquels ils s'appliquent (l'usufruit des choses immobilières ainsi que les servitudes ou les services fonciers).²

1.2 Caractéristiques des biens immobiliers :

Un bien immobilier est caractérisé par les éléments suivants : durabilité, immobilité, hétérogénéité.²

²JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 » L'Harmattan, 2009, p.41

1.2.1 Durabilité :

Le bien immobilier est caractérisé par une très longue durée de vie économique ainsi que l'importance du coût. Ce qui implique que son financement se fait à long terme avec une durée de remboursement assez longue du crédit immobilier.

1.2.2 Immobilité :

Par définition le bien immobilier est un bien qui ne peut être déplacé sans détérioration, ce qui explique la relation entre le prix de l'immeuble et le prix du foncier (l'endroit où il se trouve).

Cette caractéristique d'immobilité rend encore plus difficile l'ajustement entre l'offre et la demande sur le marché immobilier, contrairement aux biens mobiliers (déplaçables) qui rendent l'offre et la demande plus flexibles.

1.2.3 Hétérogénéité :

On dit que les biens immobiliers sont hétérogènes, car deux biens ne peuvent jamais être les mêmes. Ils peuvent être très semblables, mais ne peuvent avoir les mêmes coordonnées géographiques. Les biens immobiliers ont plusieurs caractéristiques d'hétérogénéité telle que : leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme...

1.2.4 Autres caractéristiques :

En plus des caractéristiques principales, on peut citer :

- Le bien immobilier est un actif peu liquide aux coûts de transaction très élevés ;
- L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

1.3 Les acteurs de l'immobilier :

Le marché de l'immobilier fait intervenir un nombre extrêmement important d'acteurs qui constituent une « chaîne » de compétences complémentaires.

Au cœur de ce système d'acteurs, se trouvent deux catégories d'acteurs centraux, utilisateurs et propriétaires.³

³DENIS BURCKEL. " Management de l'immobilier" deuxième édition. De VUIBERT ? France 2015 page 40

1.3.1 Les utilisateurs :

Les utilisateurs désignent l'ensemble des personnes physiques et morales (privées ou publiques) occupant un local immobilier. Les personnes physiques pour y habiter, les personnes morales pour y héberger leurs activités. Ils peuvent être locataires ou propriétaires occupants.

Les utilisateurs constituent la clé de voûte de la « chaîne immobilière ». L'immobilier, résidentiel ou d'entreprise, doit répondre à leurs besoins et à leurs attentes en termes de localisation, d'accessibilité, de fonctionnalité, d'équipement techniques, de services proposés, mais aussi de valeurs locatives ou vénales.

1.3.1.1. Les ménages occupants des logements :

Les ménages sont à 57,6 % des propriétaires occupants, proportion en augmentation lente et constante. La part des locataires HLM ne cesse de progresser tandis que celle des locataires du parc privé ne cesse de baisser. Enfin, environ 5 % des ménages occupent des logements de fonction ou mis à disposition gratuitement.

1.3.1.2 L'immobilier au service de la stratégie des organisations :

En immobilier d'entreprise, le terme « utilisation » désigne les organisations susceptibles d'occuper un immeuble à usage professionnel : entreprises privées ou publiques, administrations nationales ou locales, associations ou fondations, professions libérales, etc.

1.3.1.3 De la détention patrimoniale à la rationalisation de l'immobilier d'exploitation :

Dans les grandes organisations, l'immobilier a été perçu comme un symbole de prestige, une vitrine de puissance, mais également comme un actif patrimonial pérenne et sécurisé.

Ceci a été historiquement marqué dans plusieurs pays à l'échelle mondiale.

1.3.1.4 Notion de coût global immobilier :

La rationalisation des implantations et des coûts immobiliers est au centre des préoccupations des directions financières depuis le début des années 2000. Le coût immobilier constitue le deuxième poste de charges dans les entreprises de service, et le troisième ou quatrième poste dans les entreprises industrielles.

1.3.1.5 Sophistication progressive de la gestion de l'immobilier :

La gestion de l'immobilier d'exploitation des grandes organisations s'est de plus en plus sophistiquée depuis une quinzaine d'années, entraînant la montée en puissance de véritables directions immobilières qui prennent le pas sur les directions des moyens généraux.

1.3.2 Propriétaires :

Les propriétaires jouent un rôle essentiel dans l'industrie immobilière. Ce sont eux qui statuent sur le positionnement de l'immeuble (occupation pour leur propre compte, mise en location, transformation éventuelle d'usage) en fonction de leur stratégie, qui décident des travaux, qui assument la conservation de l'immeuble dans la durée.

1.3.2.1 Modes de détention :

Les modes de détention sont variés :

- En pleine propriété, le propriétaire jouit de tous les attributs de la propriété.
- En propriété partagée, le propriétaire ne jouit que d'une partie des attributs de la propriété, celle-ci étant restreinte et/ou partagée entre plusieurs personnes. C'est notamment le cas dans le cadre de l'indivision, d'un crédit-bail immobilier ou encore d'un démembrement de la propriété, entraînant l'attribution de la nu-propriété et de l'usufruit (la nue-propriété se traduit par le fait de posséder un bien immobilier ou financier où le propriétaire ne dispose pas la jouissance du bien autrement appelé l'usufruit) à des personnes différentes.

En propriété à durée limitée, le droit de propriété est limité et transféré de manière temporaire. C'est le cas dans le cadre d'un bail emphytéotique (le bail emphytéotique est un bail immobilier de très longue durée, le plus souvent 99 ans) ou d'un bail à construction.

- **La copropriété :**

La copropriété d'un immeuble peut être répartie entre plusieurs propriétaires dans le cadre d'une copropriété. Elle est fondée sur un acte, le règlement de copropriété, et sur la réunion de copropriétaires en un groupement.

- **La détention directe ou indirecte :**

Un propriétaire peut détenir un immeuble en direct ou bien indirectement, soit par le biais d'une participation dans une société qui détient l'immeuble (SCI le plus souvent, SAS, etc.), soit par

le biais d'une prise de participation dans un véhicule d'investissement immobilier coté, la Société d'Investissement Immobilier Cotée (SIIC) ou non coté, la Société Civile de Placement Immobilier (SCPI), et l'Organisme de Placement Collectif en Immobilier OPCI, etc.) Qui lui-même détient l'immeuble directement ou indirectement.

1.3.3 Réalisateurs :

Les réalisateurs constituent un maillon central de la « chaîne immobilière ». Nous pourrions citer deux catégories à savoir.⁴

1.3.3.1 Acteurs de l'aménagement :

Les actions ou les opérations d'aménagement visent à mettre en œuvre un projet urbain ou une politique locale de l'habitat. Ces actions permettent le renouvellement urbain, l'organisation du maintien, l'extension ou l'accueil des activités économiques, favoriser le développement des loisirs et du tourisme, réaliser des équipements collectifs, lutter contre l'insalubrité et sauvegarder ou mettre en valeur le patrimoine bâti et non bâti et les espaces naturels. Le tout dans une optique de développement durable et de consommation économe des ressources naturelles.

L'aménagement du territoire, qu'il soit national, régional ou local, fait intervenir deux grandes catégories d'acteurs :

- Les entités publiques qui édictent les documents de planification encadrant l'aménagement et l'acte de construire, en préservant une cohérence entre les différents objectifs, souvent contradictoires.
- Les organismes en charge de la mise en œuvre concrète des actions ou opération d'aménagement.

1.3.3.2 Promoteurs immobiliers :

La mission principale du promoteur immobilier est d'acquérir des terrains, viabilisés ou non, ou toutes autres propriétés construites qui nécessite un redéveloppement, pour construire (ou restructurer) un ou plusieurs immeubles dans le but de les vendre en bloc ou par lots ou de les louer.

⁴IBID.P.43.

Même si elles combinent un grand nombre de compétences complémentaires, la plupart des sociétés de la promotion immobilière sont des petites structures, comprenant peu d'employés et des capitaux propres limités. Elles ont en général un périmètre d'intervention local, le plus souvent en immobilier résidentiel.⁶

1.3.4 Financeurs

L'immobilier représentant souvent un poste de dépenses significatif, tant pour les particuliers désirant acquérir une résidence principale ou secondaire. Investir dans l'immobilier, que pour les professionnels (investisseurs institutionnels n'investissant pas exclusivement en fonds propres, promoteurs, aménageurs, organismes du logement social, etc.), le recours à des financements externes pour une proportion importante des montants⁵ Concernés constitue la règle.

Section 02 :Evolution du marché immobilier :

1. Définition de marché immobilier :

Le marché immobilier comme étant le résultat des transactions réalisées sur les biens Immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend, essentiellement, des facteurs liés à la démographie, les revenus, les taux d'intérêts et la fiscalité auxquels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à elle évolue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles. La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir politique pour lequel l'immobilier est un secteur, particulièrement, attrayant.

2. Typologies du marché immobilier :

On peut distinguer deux (02) types du marché immobilier, à savoir :

2.1. Le marché primaire :Est considéré « comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane, essentiellement, des promoteurs publics »⁶

⁵Loi SRU (loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative a la solidarité et renouvellement urbain)

⁶HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.

2.2. Le marché secondaire :

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

3. Les intervenants sur le marché immobilier :

Jusqu'à la fin des années 80, l'Etat était l'unique intervenant sur le marché immobilier. Mais vu de la situation de crise économique et sécuritaire que connaît le pays, les modes de financement se diversifient et de nouveaux organismes ont pu intervenir sur le marché de l'immobilier Algérien. On distingue parmi les intervenants ceux-ci dessous :

3.1. Maître d'ouvrage :

Maître d'ouvrage est « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de faire réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire »⁷

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

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

3.2. Maître d'œuvre :

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

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

Le maître d'œuvre, en charge du suivi du chantier, doit vérifier, avant l'ouverture de celui-ci, que les entreprises qui interviendront sont correctement assurées pour les travaux qu'elles réaliseront.⁷

3.3. L'entreprise de réalisation :

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

3.4. Le promoteur :

Il peut être toute personne physique ou morale qui prend l'initiative de réaliser des programmes immobiliers. On distingue deux (02) catégories de promoteur, à savoir :

3.4.1. Promoteurs publics :

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

3.4.2. Promoteurs privés :

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

4. L'évolution du marché immobilier en Algérie :

Le marché immobilier algérien a connu la promulgation de plusieurs textes de loi réglementaires qui ont marqué son histoire, mais dans l'ensemble on peut dire que ce dernier a évolué suivant deux grandes étapes :

⁷Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.

4.1/ 1^{ère} étape : de 1967 à 1987 :

Les faits marquants cette période sont :

- une situation monopolistique de l'état sur le marché en sa qualité « D'offreur unique de logement » sur le marché.
- une prédominance du programme locatif public, voie privilégiée d'accès au logement.
- Inexistence d'un secteur privé dans le domaine de la promotion immobilière.

La conception égalitariste du droit au logement consacrée par une disposition constitutionnelle contribué paradoxalement à la contraction de l'offre de logement, malgré l'importance des ressources budgétaires consacrées à la réalisation des logements.

En effet, de 1967 à 1987, plus d'un million de logement est venu renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté, ni atteindre l'objectif sociale.

Ce déséquilibre entre l'offre et la demande est du principalement :

- a l'important accroissement démographique (2,21% /an) ;
- a la forte urbanisation de la population et l'exode rural né d'une politique de développement industriel volontariste.
- Au vieillissement du cadre bâti à cause du manque d'entretien ;
- Au faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliqués du taux anormalement élevé des impayés.

Quant à l'initiative privée, elle était découragée du fait de l'interdiction des transactions entre particuliers.⁸

4.2. De 1987 à nos jours :

C'est le temps de l'ouverture du marché de l'immobilier au secteur privé et aux banques avec l'intervention limitée de l'Etat à fin d'aider les ménages à faibles revenus.

⁸D'après un rapport du ministère de la planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat.

5. Evénement bancaires et grandes dates :**5.1. La période avant 1962 :**

Contrairement aux plusieurs autre pays où l'immobilier constitue une préoccupation de l'Etat, la construction et l'habitat en Algérie était abandonnés jusqu'à 1954 où les autorités coloniales commencent à s'intéresser à ce secteur en tant qu'un moyen psychologique et politique afin d'affaiblir la politique du FLN. Tout en essayant par le billet du plan de Constantine qui était en réalité un plan de développement économique et social mis à l'action dans la période 1959-1963, mise à part de ses objectifs visant l'éducation, la création d'emploi...etc, ce plan visait la construction de 200 000 logements hébergeant un million de personnes.

Dans ce cadre plusieurs moyens et procédures ont été mis en place afin de réaliser les programmes de logement, il s'agit de :

- La mise en place d'un système d'emprunt à la construction en 1953 et la création de la compagnie immobilière Algérienne pour la résorption des bidonvilles ;
- Le programme de « la cité d'urgence » en 1954 qui porte sur la construction de logement simple et économique pour la population intégrée ;
- Le programme de « logement économique » dont l'objectif était de généraliser l'expérience des « logements millions »
- Le programme de construction de Jacques Chevalier (1953-1958) dont le but était de procurer à tout un logement social de qualité.

5.2. Les premières années après l'indépendance :

Parmi les problèmes que l'indépendance a fait surgir c'est la question de l'habitat qui est à une certaine mesure apparaissait sensiblement moins contraignantes par rapport aux autres problèmes (emplois, santé, scolarisation...etc.), afin de pouvoir faire face à ces problème ; le Conseil National de la Révolution Algérien (CNRA) a adopté en juin 1962 le programme de tripoli qui lui a aussi abordé et à long terme le programme de la construction de l'état algérienne ainsi que les mesures à prendre.

En ce que concerne l'habitat durant la période 1962-1963, les bidonvilles ont été désertés au profit des logements laissés vacants après le départ précipité des Français ce qui fait que pour une certaine période le problème de l'habitat a été résolu. Par ailleurs, il a été envisagé la mise en place d'un plan économique qui favorise le secteur de logement et vise à renouveler le parc

de l'immobilier en remplaçant les habitations détruites par la guerre et éliminer l'habitat précaire.

Dans ce cadre une commission interministérielle de l'habitat a été en 1965 dont la présidence était assurée par le ministre des travaux publics et de construction. Cette commission avait pour but de l'achèvement des chantiers abandonnés suite au départ des français et qui représente environ de 7800 logements urbains et ruraux.

5.2.1. L'année 1966 :

L'année du premier recensement général de la population Algérienne, le parc immobilier se caractérisait comme suit : sur deux millions de logements, la moitié ne disposait pas d'installations sanitaires essentielles et les trois quarts n'avaient ni eau, ni gaz, ni électricité.

L'état a donc jugé essentiel de se pencher sur les besoins les plus pressants de la population.

5.2.2. 1970-1973 le premier plan quadriennal :

Durant cette période les secteurs de l'éducation et de l'industrie ont pris une priorité dans la politique de développement de l'état en engageant tous les moyens matériels et humains dans ces secteurs, de ce fait le secteur de l'habitat s'est trouvé marginalisé ; cependant c'est dans cette période que la chance de se développer s'était présentée devant les bureaux d'études et architecture nationaux et les entreprises locales de constructions.

5.2.3. 1974-1977 Le deuxième plan quadriennal :

C'est dans cette période que le besoin de l'habitat à commencer à se faire sentir à cause de la croissance de la population et la concentration de l'Etat sur le secteur productif ; le secteur de l'habitat qui n'a pas fait encore l'objet d'un intérêt particulier dans cette époque était financé à hauteur de 75% par le trésor public.

5.2.4. 1980-1984 le premier plan quinquennal :

A cause du besoin senti durant la période précédente ; l'état a décidé de s'occuper du secteur de l'immobilier en affectant une enveloppe de 60 milliards de DA afin de réaliser un programme de 700 000 logements dont seulement 458 000 ont été réalisés. Ce plan avait pour objectif de

livrer des logements le plus rapidement possible, et superviser le développement des agglomérations sans pour autant toucher la terre agricole.

5.2.5.1985-1989 le second plan quinquennal :

À cette période l'état avait une seule et une unique préoccupation, il s'agit de baisser la demande sur le logement et ce en se concentrant sur l'achèvement des travaux en cours de réalisation. Ce plan visait une meilleure organisation de la construction d'où le lancement d'un programme de 674 000 logements.

5.2.6. A partir de 1986

Les politiques menées par l'état ont fait l'objet d'un échec total suite à la défaillance budgétaire, d'où un départ d'une nouvelle politique.

La loi bancaire de cette année-là a permis de concevoir un nouveau dispositif de financement du logement qui ne cesse de se concrétiser avec l'instauration de nouvelles institutions.

5.2.7. L'année 1990 :

L'état a totalement désengagé du financement du logement, donc c'est la CNEP qui l'a pris en charge provisoirement pendant une année, cependant l'état se devait d'aider les catégories sociales les plus défavorisées ; c'est ainsi que fut créée la Caisse Nationale du Logement (CNL) en 1991.

5.2.8. A partir de 1996 :

En raison de l'épuisement des liquidités de la CNEP, le financement du logement social a été finalement remis à la charge du trésor public.

5.3. Programme quinquennal 2005-2009 :

Dans le cadre du plan de soutien à la relance économique à travers ces deux parties et les budgets qu'ils lui sont alloués, l'habitat devrait normalement atténuer d'une manière sensible la crise qu'il a toujours vécue depuis l'indépendance de l'Algérie. L'Etat a mis en disposition de moyens financiers, humains et matériels indispensables pour concrétiser les objectifs qu'il s'est assignés, surtout la réalisation du projet d'un million du logement.

5.4. Les réformes engagées dans le financement du logement :

Pour améliorer la situation de l'habitat en Algérie, et lutter contre la crise du logement qui a pris des dimensions incontrôlables depuis l'indépendance, l'Etat entreprend certaines actions, et cela par l'application des lois suivantes :

5.4.1. La loi sur la promotion immobilière n° 86-07 du 04 mars 1986 :

Cette loi vise à agrandir le champ d'intervention au financement du logement aux différentes institutions et banques, ainsi de réduire le poids qui pesait sur l'Etat. Elle consiste en la construction d'immeubles à usage principal d'habitation. Elle est pour objectif :

- Faire participer le citoyen dans le financement de son logement par la mobilisation de son épargne (apport personnel) ;
- Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction des logements promotionnels afin de répondre à une demande sans cesse croissante ;
- Insérer le logement dans le financement bancaire de l'économie ;

Suite à cette loi, certaines opérations étaient un vrai succès avec l'intervention directe des banques en finançant un nombre important de projets, concernant le marché du logement, tandis que d'autres ont rencontré plusieurs obstacles à cause de manque d'expérience des promoteurs immobiliers surtout en matière de gestion des projets :

- L'absence des actes de propriété chez les promoteurs, ce qui a poussé les banques à accorder des crédits risqués non couverts par des garanties réelles.
- La transformation des crédits à moyen terme en crédits à long terme, car le glissement dans les plannings de réalisation avait des durées de remboursement plus longues.
- L'accès au foncier doit transiter par l'APC.
- Le promoteur immobilier a été assimilé à un simple souscripteur régi par le code civil.
- L'objet de la promotion immobilière est limité seulement aux logements destinés à la vente.
- Les modalités de financement contraignantes (la limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et l'utilisation des apports réservataires était interdite).
- L'octroi des crédits additionnels dus aux prix très élevés dépassant même les prix prévisionnels de deux fois ou plus. Ces prix élevés ont été parfois à l'origine de mévente du logement.

Ces manquements et limites sont des signes de l'insuffisance ou bien l'échec de cette loi, ce qui a conduit les pouvoirs publics à modifier ce texte quelque année plus tard.

5.4.2. La loi bancaire 1986 :

Le 19 août 1986 que cette loi a été promulguée, dont l'intérêt est de définir un nouveau cadre institutionnel et fonctionnel de l'activité bancaire, elle est élaborée dans un contexte caractérisé par :

- La gestion de l'économie, qui demeure planifiée centralement et la mise en œuvre de deuxième plan quadriennal.
- La crise financière et économique aiguë, apparue à la suite de la chute conjuguée des prix des hydrocarbures et des cours du dollar Américain.

La loi relative au régime des banques et des crédits (loi bancaire), définit les établissements de crédit comme étant des personnes morales effectuant à titre de profession habituels des opérations de banques.

Elle distingue entre :

A/Les banques :

Qui peuvent recevoir des dépôts de toutes formes, accorder tous types de crédit et sur n'importe quelle durée.

B/Les établissements de crédits spécialisés :

Prenons l'exemple de la CNEP-Banque et de la BADR qui ne collectent que certaines ressources et que n'accordent que certaines catégories spécifiques de crédit.

5.4.3. La loi bancaire 1988 :

Cette loi a été promulguée le 12 janvier 1988, qui consiste à modifier et compléter la loi bancaire du 19 août 1986 relative au régime de banque et de crédit. Cette loi avait comme objectif :

- Redéfinir le statut de la banque centrale d'Algérie et des établissements de crédit en passant de l'entreprise publique à l'entreprise publique économique soumise au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable.

- Introduire et définir les institutions financières non bancaires comme étant des entreprises publiques économiques, dotée de la personnalité morale.
- Les établissements de crédit et les autres institutions financières sont autorisés de procéder dans les limites réglementaires, à émission d'emprunt à terme, auprès du public sur l'ensemble de territoire national et à mobiliser des concours d'origines externe
- Elargir et confirmer les attributions de la banque centrale d'Algérie notamment en matière de gestion des instruments de la politique monétaire.
- Les institutions financières n'ayant pas de caractère bancaire et ne pouvant de ce fait n'accepter de dépôts ni accorder de crédits.

5.4.4. La loi sur la monnaie et le crédit (1990-10) :

La loi sur la monnaie et le crédit promulguée en 14 avril 1990, vient instaurer un nouveau dispositif qui permet d'identifier et de mettre en œuvre les mesures de régulation au double plan monétaire et financier, dans le cadre de cette loi, la banque d'Algérie a pour mission de créer à travers les politiques monétaires et de change, les conditions les plus favorables au développement de l'économie nationale et de veiller à la stabilité interne et externe de la monnaie . En outre elle est chargée de définir les modalités régissant les opérations de crédits avec l'extérieure. ? Cette loi avait permis la levée effective de la spécialisation des banques et des établissements financiers. Et ce en vertu des articles 114 et 115 de cette loi qui a été modifiée et complétée par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003.

5.4.5. La loi relative à l'activité immobilière :

Cette loi a été promulguée au 1 mars 1993, est venue annuler la loi 86/07 du 04/03/1986 qui a connu un échec. Cette loi vise à alléger la charge de l'état et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf et régir l'activité immobilière en activité économique par le code commercial et consacrer l'activité de la promotion immobilière aux agents économiques comme les promoteurs immobiliers, donc tous les intervenants dont le Statut juridique est incompatible avec le caractère commercial de l'activité immobilière.

L'article 02 de cette loi, définit l'activité de la promotion immobilière comme suit : « ...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers

Destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ».

Malgré les efforts consentis par l'Etat pour développer le marché de l'immobilier et satisfaire la demande du logement, l'objectif attendu n'a pas pu être réalisé, c'est pour cette raison que les pouvoirs publics ont décidé de mettre en place un nouveau schéma de financement en 1997 à travers l'application de nouvelles institutions spécialisées dans le soutien aux intervenants de marché immobilier.

Dans la partie qui suit, nous présenterons ce dispositif du financement de l'immobilier en Algérie en présentant les différentes institutions spécialisées dans le marché de l'immobilier.

6. L'évolution du parc du logement en Algérie :

Après le séisme de 21 Mai 2003 qui a causé une chute très importante en matière de la livraison de logements en Algérie, les autorités publiques ont mobilisé tous leurs efforts en mettant en place un large programme (programme quinquennal « 2005-2009 » concernant la production intense et la livraison de 1 Million de logements pour la période 2005-2009 et ce afin d'alléger la crise de logements et d'arriver à satisfaire la demande de la population.

Malgré tous ces efforts et malgré l'évolution régulière de la livraison de logements ces dernières années, le parc de logements en Algérie reste toujours en accroissement faible, il n'arrive guère à couvrir la demande, il a atteint à la fin de 2009 un total de 7.090.000logements.⁹

Le taux d'occupation par logement (TOL) « qui représente le nombre de personnes par logement, il est calculé par le rapport entre le nombre de la population totale et le taux de logements habités » est estimé à 4.845 en fin 2009 en Algérie, alors qu'il doit être deux.

Personnes par logement pour permettre l'épanouissement des habitants selon les normes de l'OMS.¹⁰

D'après les déclarations du ministère de l'habitat et de l'urbanisme, le secteur de l'habitat a enregistré un taux d'accroissement de 20% du 2005 à 2009 qui est un chiffre très encourageant mais il n'était pas suffisant pour couvrir la demande de logements.

Les programmes de livraison de logements entre 2004 et 2009 sont présentés dans le tableau suivant :

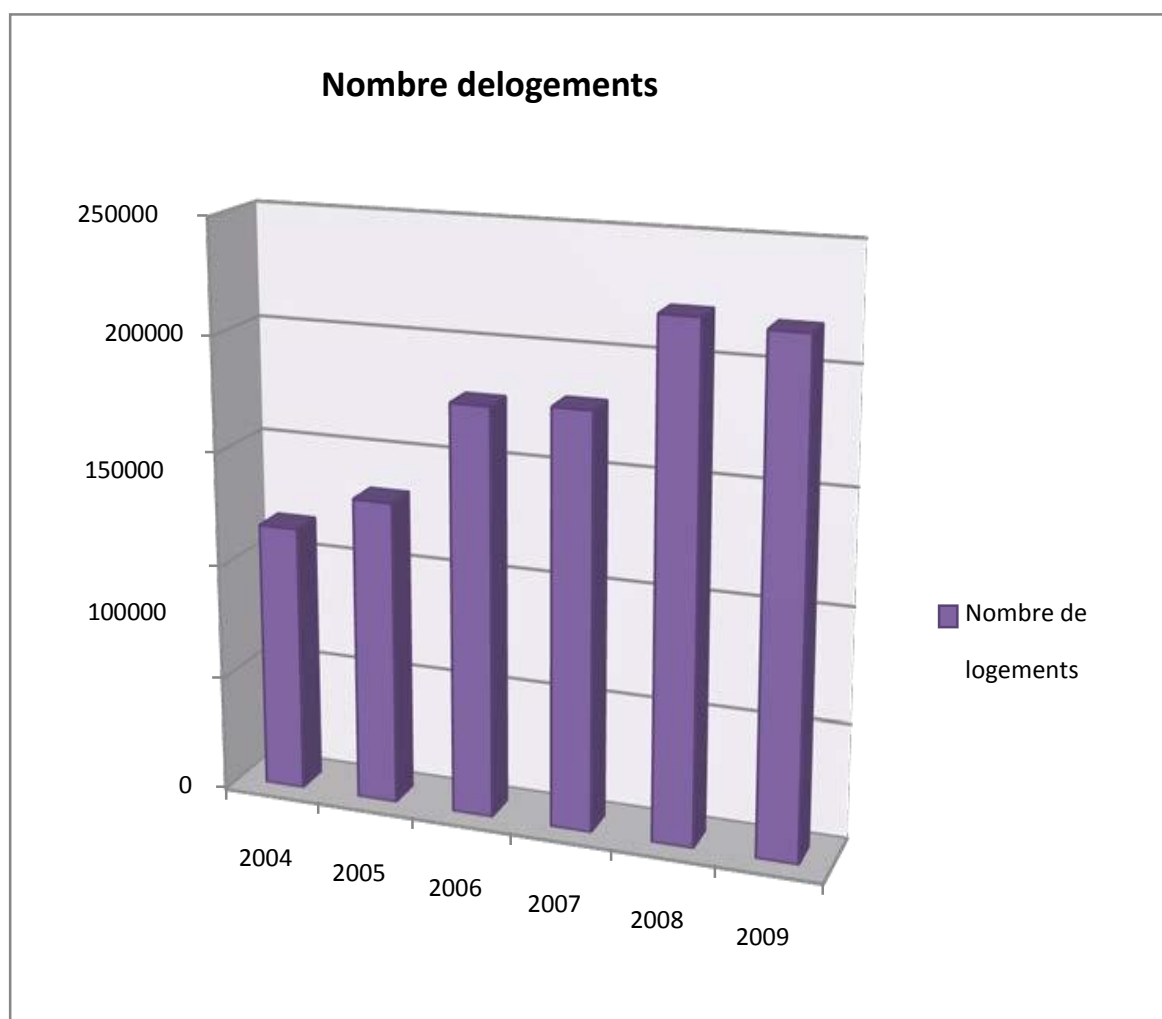
⁹Source : Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.

¹⁰L'organisation mondiale de la santé

Tableau 01 : Livraison de logements en Algérie.

Livraisons	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	116.468	132.479	177.776	179.930	220.821	217.795

Graphique 01 : Livraison de logement en Algérie



Source : Office National des Statistiques (ONS)

Section 3 : nouveau dispositif du financement :

Les réformes engagées (lois) par l'Etat ont été insuffisantes pour répondre à la forte demande de logement.

1) La Caisse Nationale du Logement (CNL)**1-1- Présentation de la CNL :**

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) né, en 1991, de la distraction d'une partie du patrimoine de la CNEP.

Elle est créée par le décret exécutif n° 91-144 du 12 mai 1991 pour la restructuration de la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), distraction d'une partie de son patrimoine et création de la Caisse Nationale du Logement (CNL)¹⁴¹¹

Modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994, placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

A/Ses missions :

- La CNL a pour missions principales :

De promouvoir toutes les formes de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social par la recherche et la mobilisation de ressources autres que budgétaires.

- De gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de délogement, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du crédit bâti.
- De réaliser toutes études, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés et favoriser les actions d'information et d'échange d'expérience et de rencontre pour la promotion immobilière et le développement de l'habitat.

B/ Programme d'intervention de la CNL :

Elle assure ses missions à travers des dispositifs d'octroi des aides dans le domaine du logement, elle gère pour le compte de l'Etat, et en relation avec les collectivités locales, les maîtres d'ouvrages, les promoteurs immobiliers et les bénéficiaires des opérations.

¹⁴¹¹Le site www.CNL.gov.dz, consulté le 07/11/2020

Ces aides peuvent être pour des programmes :

- De logements sociaux participatifs ;
- De logements en accession aidés à la propriété (AAP) ;
- De logements promotionnels aidés (LPA) ;
- De logements destinés à la location-vente ;
- Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire ;
- Logements ruraux.

Aussi la CNL peut intervenir occasionnellement pour des programmes spéciaux tels que les séismes ou les intempéries.

C/L'aide à l'accession à la propriété (AAP) :

Est une aide financière directe non remboursable, octroyée par l'Etat et servie par la CNL.

Encadrée par le décret exécutif n° 94-308 du 4 octobre 1994 modifié et complété par celui de 9 avril 2002. Elle est destinée à la construction d'un logement qui peut s'effectuer à titre individuel.

L'accès à cette aide financière est réservé aux postulants :

N'ayant pas bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ; Ou d'une aide de l'Etat destinée au logement ;

- Ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- Justifiant d'un revenu mensuel inférieure ou égal à cinq (5) fois le SNGM ;
- Désireux d'acquérir, ou de construire un logement dont le prix d'acquisition ou le coût de réalisation ne dépasse pas quatre (4) fois le montant maximum de l'aide financière, soit actuellement 2. 000.000 DA ;

Conformément à l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, le niveau de l'aide est fixé en fonction du revenu du ménage comme suit :

Tableau n°02 : les montants de l'aide à l'accession à la propriété (APP), en fonction de revenu du ménage :

Catégorie	Revenu du ménage	Montant de l'aide
Première catégorie	$\text{Revenu} \leq 25.000$	500. 000 DA
Deuxième catégorie	$25.000\text{DA} < \text{Revenu} \leq 40.000\text{DA}$	450. 000 DA
Troisième catégorie	$40. 000\text{DA} < \text{Revenu} \leq 50. 000\text{DA}$	400. 000 DA

Source : D'après l'arrêté interministériel du 09 avril 2002.

D/ La convention CNL-Banque :

Afin de faciliter et développer la procédure de l'APP de nombreuses conventions ont été signés entre la CNL et les banques. Ces conventions ont abouti à la création du « guichet unique » ce dernier consiste à faciliter les démarches du citoyen désireux d'acquérir un logement neuf, en mettant à sa disposition un interlocuteur unique ; qui lui facilitera la procédure de l'acquisition d'un logement.

2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) :

2.1. Présentation du FGCMPI :

C'est un organisme public, placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme, créée 1997. Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle consiste à couvrir les risques en cas de faillite de promoteurs et à garantir les paiements effectués aux profits des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la demande par les futurs acquéreurs de logements, au titre d'une vente sur plan (VSP)^{14.12}

2.2/Les garantie du FGCMPI :

Il octroie une garantie qui est une assurance pour le promoteur qui couvre les avances versées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité de ce dernier, cette assurance est dénommée « attestation de garantie ». Le fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur les avances versées par lui.

¹²Le site www.FGCMPI.dz; consulté le 10/12/2020

Après la réalisation d'un des événements suivants :¹³

A/ Si le promoteur est une personne physique :

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par ces héritiers ;
- La disparition constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée

Par une autorité judiciaire ;

B/ Si le promoteur est une personne morale :

- La faillite de l'entreprise ;
- La liquidation de l'entreprise quel que soit la raison judiciaire ou par anticipation ;
- L'escroquerie dûment constatés par une autorité judiciaire.

2.3/Ses missions :

- Gérer l'affiliation des promoteurs agrés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers ;
- Assurer le suivi et la gestion des comptes abritant les avances versées par les réservataires ;
- Créer toute filiale et prendre toutes participations, en relation avec son champ d'activité ;
- Réaliser toutes études et diffuser toutes informations et publication spécialisées, visant à favoriser le développement de la promotion immobilière.

3) La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique (SATIM) :

Est une SPA qui a été créée en 1995 par l'ensemble des banques publiques (BNA, BADR, BEA, BDL, CNEP, CNMA, et EL BARAKA), dotée d'un capital de 267 000 000 DA, elle englobe les prestations suivantes dans le but de mettre en place un système interbancaire de gestion :

¹³IDJAAD. Salim & AGUEMOUNE Lahen « Financement bancaire de logement ; cas de la CNEP-Banque », mémoire de fin de cycle, INSFPG, 2008, p .14.

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

La SATIM a pour mission :

- Le développement et l'utilisation des moyens de paiement ;
- La mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques ;
- Moderniser les technologies et les instruments de paiement ;
- La personnalisation des chèquiers et les cartes de paiement et de retrait en espèces ;
- Accompagnement des banques dans la mise en place des **produits monétiques**¹⁵

4) La société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) :

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre **l'insolvabilité définitive**¹⁴ de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle est créée le 05 octobre

1997 avec un capital de 1000.000.000 DA, Ces Actionnaires sont (la CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR et la CPA) et les compagnies d'assurances : la CAAT, CAAR et la SAA et le

Trésor public. Elle a démarré ces activités en 1998 sa première mission était¹⁵

- ✓ D'assurer les crédits hypothécaires octroyés par les banques et les établissements financiers.
- ✓ De garantir les financements hypothécaires octroyés pour le logement.

Son activité principale consiste à fournir les garanties octroyées par les banques aux acquéreurs et aux promoteurs ensuite elle couvre aussi le décès, l'incendie et l'invalidité.

Elle est mise au profit de la banque pour la couverture du risque d'insolvabilité inhérent à :

- ✓ La perte d'emploi ;
- ✓ La dégradation de la capacité de remboursement ;
- ✓ La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur) ;

¹⁴**L'insolvabilité définitive** : terme désignant dans laquelle se trouve une personne ou bien une entreprise qui est dans l'incapacité de rembourser ces créanciers. Elle entraîne chez le particulier l'application des dispositions sur le surendettement de ce dernier.

¹⁵Le site www.SGCI.dz, consulté le 10/12/2020

- ✓ La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur ;
- ✓ Le surendettement...etc

5) La Société de Refinancement Hypothécaires (SRH) :

Créée le 27 novembre 1997, la société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier, agréé par la Banque d'Algérie, qui a le statut d'une Entreprise Publique Economique (EPE), société par actions (SPA), dotée d'un capital de 3.290.000.000 DA, Augmenté à 4.165.000.000 DA en 2003, de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA.¹⁶

5.1. Les actions de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants :

- Le trésor public : 254 actions, soit 1270 millions de DA ;
- La BNA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- La BEA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- Le CPA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
- La CNEP : 76 actions, soit 380 millions de DA ;
- La BADR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La CAAR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La SAA : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
- La CAAT : 26 actions, soit 130 millions de DA.

5.2. Ces ressources proviennent de :

- L'émission des bons sur le marché financier local (l'émission d'obligations sur le marché financier et hypothécaire)
- Les emprunts sur le marché financier international (financement extérieure si le système est faible).
- Le recours au refinancement de la banque d'Algérie.

La SRH a missions principales : son objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés, elle a également pour objectifs :

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat.

¹⁶le site www.SRH.dz, consulté le 10/12/2020

- Participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi du crédit hypothécaire (en permettant aux banques et les établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables).
- Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires.
- La promotion du système de financement du logement à long et moyen terme.
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire.

Conclusion

En ce qui concerne l'Algérie, toutes les approches font ressortir le caractère ambigu de la question de l'immobilier existant dans ce pays, en prenant appui, soit sur des données statistiques, qui montrent la faiblesse des réalisations urbaines et rurales, soit sur des bases sociologiques pour mettre en lumière la dégradation du mode d'habitation. Il est à remarquer que l'analyse des échecs dans le domaine de l'immobilier l'emporte d'avantage sur l'évaluation de la réussite.

Malgré les efforts consentis par l'Etat afin de satisfaire la demande du logement, l'objectif attendu n'a pas pu être atteint, c'est pour que cette raison que le raison du financement de l'activité immobilière à été rénové en 1997.

La création des différentes institutions financières (CNL, SGCI, FGCMPI, SRH...) est dans le but de sécuriser les banques spécialisées dans le financement de l'immobilier contre le risque de liquidité ou de l'insolvabilité des emprunteurs.

Introduction :

Le processus de développement et de modernisation a engagé toutes les banques commerciales y compris la BADR-Banque, dans le financement du secteur de l'immobilier.

Cependant, avec la concurrence entre ces banques, chacune d'elle essaye sa gamme de produits, tout en tentant de proposer les meilleurs critères de sélection des candidats aux prêts hypothécaires sans difficultés majeures.

Le crédit immobilier constitue une opération à risque vu l'importance des montants des prêts accordés et leurs durées, pour couvrir ce risque, le banquier exige à son client une panoplie d'assurances.

Lorsqu'ils accordent un crédit, les établissements bancaires prennent des mesures destinées à garantir les sommes prêtées.

Dans ce chapitre, nous présenterons certaines généralités sur les crédits d'investissements, les crédits immobiliers destinés aux particuliers ainsi que les promoteurs et les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers.

Section 1 :notions sur les crédits d'investissement**1. Définition du crédit :**

Le crédit est une expression de « CONFIANCE », d'origine Grecque, le mot « crédit » découle du mot grec « Crédéré », c'est-à-dire « croire » autrement dit « faire confiance ».¹

Accorder un crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser le crédit dans les délais convenus.

***Définition économique :**

Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent qui sera restituer dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service.²

Le crédit bancaire est, en générale, l'opération par la quelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce

¹HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.

²BOUYAKOUB F., « L'entreprise et son financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P. 17.

dernier de payer au banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixée pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui a été fournie.³

2. Typologies de crédits :

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

2.1. Le financement de l'exploitation :

Les crédits de l'exploitation (crédit à court terme) permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et /ou valeurs réalisables. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente du recouvrement de créances facturées. Nous distinguons deux grandes catégories de crédit d'exploitation à savoir :

- Les crédits d'exploitations appelés aussi crédits par caisses ces derniers seront présentés en deux groupes :

- Les crédits globaux ;
- Les crédits spécifiques.

2.2. Le Financement de l'investissement :

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

- ✓ Crédit à moyen terme ;
- ✓ Crédit à long terme ;
- ✓ Crédit-bail (leasing).

³PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50.

2.3. Financement du commerce extérieur :

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

2.4. Les crédits aux particuliers :

Devant une clientèle diversifiée de la banque, qui présente une multitude de besoins, la banque en tant que distributeur de crédits par excellence, son rôle ne se limite pas à l'accompagnement et le financement des entreprises.

Les ménages (particuliers) présentent aussi des besoins de financement liés à leurs achats à tempérament de biens de consommation à usage domestique.

A cet effet, se segment de la clientèle effectuant des opérations bancaires simples et ordinaires à une clientèle demandeuse de crédit. Dans notre pays nous assisterons de plus en plus à de nouvelles formes de crédits destinés aux particuliers, à savoir :

- Les crédits à la consommation ;
- Les crédits immobiliers.

Section 2 : les crédits destinés aux particuliers et à la promotion immobiliers**1. Définition de crédit immobilier :**

Le crédit immobilier est un prêt à long terme octroyé aux particuliers, destiné à financer l'achat, la rénovation ou la construction d'un logement.

Autrement dit c'est l'opération par laquelle une banque mis à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent destiné à financer un bien immobilier à usage d'habitation.

Le crédit immobilier est garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien à financer ou autres biens de substitution de même valeur ou plus. Donc c'est un crédit hypothécaire.

2. Typologies de crédit immobilier :**2.1. Les crédits aux particuliers :****2.1.1. Qu'est ce qu'un particulier ?**

C'est toute personne physique identifiée à travers :

- Nom patrimonial
- Affiliation
- Nationalité pièce identité
- Domicile
- Date de naissance

2.1.2. Qu'est ce qu'un crédit au particulier ?⁴

Tout concours financier accordé à une personne physique .Les crédits immobiliers aux particuliers sont accordée par la CNEP banque aux personnes physiques pour divers motifs :

A) Consommation

- Nouvelle habitation
- Extension

⁴ Idem que (1)

- Surélévation
- Aménagement

B) Accession

- Achat logement
- Achat de logement social participatif
- Achat de logement temps auprès d'un particulier

C) Crédit location habitation**3. Historique⁵**

Il s'agit des crédits octroyés à des personnes physiques pour les seuls besoins de leur vie privée. En effet pendant longtemps la banque universelle (banque commerciale) était principalement tournée vers le financement des entreprises. le particulier était un simple déposant et les services offerts par la banque se limitent à la gestion de ses dépôt ainsi que la gestion de compte vie.

Cependant, ce comportement a été profondément modifié surtout depuis la crise économique de 1929 ,cette crise a entraîné d'une part de nombreuses faillites auprès de nombreuses entreprises qui constituaient un portefeuille important des banques ,cette situation a incité les banque à diversifier sa clientèle et de développer d'autres produits notamment envers les particuliers ,et d'autre effets de crise à entraîne une détérioration des pouvoirs d'achat d'où l'intervention des pouvoirs publics en faveur de relance économique en agissant sur la demande par le biais de l'incitation à consommer.

4. Le lancement du crédit aux particuliers en Algérie ⁶

A Partir de la fin des années 1990, les banques Algériennes commençantes à proposer des produits s'adressant aux particuliers. Alors que pendant des années, ce segment de la clientèle étaient considéré difficile à aborder.

KIAS Samia BELKACEMI Farid CHAIB Kenza Les crédits aux particuliers <le crédit immobilier ,2000 P22 www. Algérie -dz .com.

⁶ www.Algerie -dz.com.

4-1) les raisons de la marginassions des crédits aux particuliers au par avant

Les causes de l'existence de produits destinés aux particuliers, sont multiples .Elles sont à rechercher dans le système économique de l'époque et aussi dans le contexte socioculturel ou les mentalités et les habitudes de consommation des ménages s'orientaient beaucoup plus à l'épargne.

Pour ce qui est des orientations économiques de l'époque, le système bancaire était mis au service d'une économie cenaturalisée, il a passée sur trois étapes qui sont comme suit :

4.1.1) Avant 1989

Les banques étaient organisées comme des instruments de planifications, elles n'avaient pas l'initiative de la distribution du crédit .Elle étaient spécialisées chacune dans un secteur donné et ne devaient intervenir que dans le cadre des missions qui lui étaient dictées par les pouvoirs publics.

Aussi, les crédits aux particuliers se limitaient au financement du logement devenu le monopole de la caisse nationale d'épargne et prévoyance (CNEP).

Cette dernière offrait des prêts immobiliers à des taux préférentiels aux détenteurs de compte d'épargne.

Cependant, la non disponibilité des logements a limité les interventions des financements de la CNEP par ailleurs la majeurs partie de l'épargne drainée par cette institution était utilisée dans le financement du logement public à socio locatif.

4.1.3) La loi bancaire du 19/08/1986

Cette loi a lavé la spécialisation bancaire par secteur qui prévalait avant. Cependant les banques ne se sont pas investies dans la diversification de leurs produits pour des raisons liées aux manques d'encadrement de l'activité nouvelle mais surtout à la difficulté de mener des réformes en cette période de début de crise, ou la chute brutale des prix de pétrole a rendu encore plus précaire la situation économique du pays.

4.1.4) La loi sur la monnaie et le crédit (la loi 90-10 du 14/04/1990)⁷

Elle permet dans le cadre juridique bien défini la levée effective de la spécialisation bancaire et le retour aux principes de la banque universelle.

Malgré cette révolution qui s'est opérée dans les textes elle n'a pas drainé immédiatement le lancement des produits à destination des particuliers ce n'est que vers la fin des années 1990, que les banques commencent à s'y intéresser.

4.1.4) Les éléments qui expliquent les raisons de ce retard**A) conjoncture économique défavorable**

Avec un taux d'inflation qui a atteint les 30 le taux de croissance économique faible, la production nationale gelée par la restriction, des importations d'où l'économie a pénurie des biens de consommation, face à cette conjoncture, le lancement des crédits aux particuliers est notamment des crédits à la consommation était inopportun, surtout qu'ils sont des produits de nature à générer l'inflation par le biais de la création de la monnaie.

B) L'inexistence d'organismes accompagnateurs

Cela est valable dans le financement de l'immobilier, c'est un crédit à long terme qui ne peut pas être financé par des ressources de la banque qui sont du moyen terme qui ne sont que des ressources à vue.

Dans ce contexte, la banque ne pouvait pas engager sa possibilité de liquidation à vue pour le financement des crédits à long terme, elle court dans ce cas le risque de liquidation.

⁷TAHARKHA, FOUNE .SAIDJ-2004-public demain –p601 .

4.2) Les mécanismes de mise en place des crédits aux particuliers**4.2.1) Lancement de nouveaux produits**

Leurs lancements, et pour première fois à au lieu pendant l'année 1998_1999 leur introduction constituent dans le paysage Algérien.

a) Concernant le crédit à la consommation

Au courant de l'année 1998 il a été décidé l'élaboration et le lancement de crédit à la consommation. Il se concrétisait par la signature en date d'une convention entre les banques (BADR, BEA, BDL, BNA, CPA, CNEC, CNEP, banque) et les compagnies d'assurances (SAA, CAAT, CAAR).

Alors, cette convention porte sur le mécanisme des crédits à la consommation (son objet, les critères d'éligibilité, les conditions et la durée).

b) concernant le crédit immobilier

A la différence du crédit a la consommation ,où son lancement a été simultanément pris par toutes les banques ,le crédit immobilier quant à lui à été séparément par chaque banque ,le CPA a procédé à son lancement en 1999 , puis il n'en suivi par la BADR puis la BEA et dernièrement par la BNA .En effet ,des réformes ont été introduites nouvellement par les pouvoirs publics en vue d'une politique dz soutien aux logement promotionnels et la création d'instrument tels que la CNL (caisse nationale de logement)et la FGCMPI (fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière).

5) Les difficultés et les contraintes qui subsistent

Dans la courte expérience vécue, certaines contraintes sont constatées et qui vont l'encontre de l'expansion de ce type de produits :

5.1) Les contraintes entravant le développement de l'ensemble des crédits aux particuliers**a) Le phénomènes des travailleurs au noir**

Ce nombre des employés qui ne sont pas déclarés à la sécurité par leurs employeurs, ne pouvant pas justifier de leurs revenus, ces employés n'ont pas la possibilité de ces produits destinés aux particuliers.

b) La domiciliation des salaires

Un nombre important des salariés ne peuvent pas accéder aux crédits à la consommation, et ces salariés refusent de virer les salaires auprès des banques, tel set le cas des employés du secteur de l'éducation où leurs salaires sont centralisés auprès des comptes CCP.

c) L'absence de la centrale des risques aux particuliers

Ce qui rend l'appréciation du risque crédit par le banquier aléatoire, puisqu'il ne possède pas des outils pour avoir accès aux informations concernant les antécédents des clients dans d'autres places bancaires ainsi que ses engagements.

5.2) Les contraintes spécifiques aux crédits immobiliers

Trois principales difficultés et qui ne sont pas des moindres subsistent :

A/le problème foncier⁸

Des problèmes résultants de l'existence de divers régimes juridique ont rendu complexe le recueil d'une hypothèque.

En effet, le problème concerne celui de l'absence de titre de propriété attestant l'appartenance d'un bien foncier à une personne déterminée, le recueil d'une hypothéqué devient impossible en absence de ce titre.

Ce problème est lié à la nature du bien qui est d'origine transféré de père en fils sans la Possession d'acte officiel.

B/L'anarchie qui règne dans le marché foncier pénalise la promotion immobilière, cette dernière construisait sur des terrains délivrés sur une simple décision de la wilaya, cette situation à engendré plusieurs litiges vis-à-vis des agences foncières et dans certains vis-à-vis des anciens propriétaires ne possèdent pas de titre valable.

La promotion immobilière se trouve dans l'impossibilité de délivrer des actes de vente qui s'étale sur plusieurs années Sant être régularisée.

⁸www.credit-foncier.fr

Sachant que la promesse de vente n'est pas un acte reconnu pour recueillir l'hypothèque. Cet inconvénient écarte l'avantage d'un financement bancaire dans l'acquisition de ce type de logement.

C/Détérioration du marché immobilier

L'offre sur logement est insignifiante en rapport à la demande existante, cette dernière a quadruplé durant la période de 1980-2000. Alors, que l'offre a eu certaine baisse de moitié, L'Algérie ne produit que 5000000 logement /an.

Cette situation est due à la crise qui a touché le secteur de construction.

En effet, de nombreuses entreprises de bâtiment et de travaux publics locales ont été démantelées dans le cadre de l'assainissement des entreprises engagé durant les années 1990.

6)Formules de crédits proposés aux particuliers

Face à la multitude des crédits proposés par les banques, on retrouve des crédits destinés à financer des besoins passagers, ceux destinés à financer des biens de consommations et enfin ceux destinés au financement de l'immobilier.

6.1) Avance en compte⁹

Cette formule est appelée aussi facilité de caisse, elle est destinée à l'insuffisance momentanée des revenus du client à faire face à une dépense imprévue ou à une difficulté passagère de trésorerie qui donne la possibilité à son bénéficiaire de faire passer son compte en débit pendant une durée et une courte période. Cette tolérance de débits de son compte est consentie pour une durée et un montant limité qui sont établis par la banque.

Les banques consentent aussi des découverts dont la durée est plus ou moins longue dans l'attente d'une rentrée bien déterminée de revenu.

Dans ces opérations, le banquier ne cherche pas à savoir quel usage le crédit est destiné.

Généralement il ne prend pas de garanties, se contentant de la domiciliation des revenus, mais les taux appliqués sur ces types de crédit sont généralement élevés.

⁹www.guide-rachat-crédit.com.

6.2) Avance sur titre

Elle représente un crédit par caisse garantie par des titres, la banque autorise son client à rendre son compte débiteur en contre partie d'un nantissement de titre (actions, obligation) le décompte d'intérêt s'effectue en fonction des utilisations.

6.3) Crédits liés à la possession d'une carte de crédit

La carte de crédit est une création américaine qui s'est répandue à la fin de 2ème guerre mondiale puis vers les années 1960 et 1970 en Japon dans les principaux pays européens.

A noter que la carte bancaire à un sens plus globale puisque plus des cartes de crédits ,on distingue des cartes à billets ainsi que des cartes de retraits qui permettent à leurs titulaires de retirer de l'argent auprès des distributeurs à billets ainsi que des cartes de paiement à son porteur de régler ses achats par son biais dans les points de vente adhérents au système qui entraîne un débit quasi immédiat du compte du propriétaire de la carte .

De ce fait, ces deux formes ne refferment pas, d'opération de crédits.Qant à la carte de crédit proprement dite, elle se présente sur plusieurs formes et qui sont classés de point de vue financier comme suit :

a)La carte de paiement différé

Donne la possibilité a son titulaire de bénéficier d'un certain crédit, puisque la banque ne recouvre le montant des facteurs d'achat du titulaire de cette carte qu'en Findex mois .Ces cartes peuvent survit aussi à effectuer des retraits d'espèces auprès des banques adhérentes à ce système :

La carte bleue lancée en 1967 en France.

b) La carte de garantie de chèque

Cette catégorie de carte garantie aux commerçants le paiement des chèques titrés par le détenteur d'où à la nécessité pour le porteur d'avoir à la fois la carte et un cernait de chèque spéciale permettant aussi des retraits d'espèces auprès des banques affiliés au système :

Exemple : Euro chèque.

Crédits courant.

c) La carte de crédit permanent

Elle fait intervenir la notion fondamentale de crédit réelle qui va permettre de payer à terme et non simplement en fin de mois, les achats effectués. A cet effet, le titulaire de cette carte peut choisir lors de la réception de relevé périodique, de payer ses achats du mois précédent soit en comptant, soit à terme, exemple : L'EUROCARD fréquemment utilisé en Europe, la carte CETELEM en France.

Le critère que les banques utilisent pour fonder leur décision quand à la délivrance de ces cartes, est :

- Absence d'incident de paiement dans le fonctionnement du compte ;
- Régularité des revenus du demandeur.
- Carte d'achat domestique.
- Carte de voyage et de loisir.
- Carte de fidélité.

d) Les cautions

La banque consent des cautions soit : pour remettre de différer aux intéressés le paiement d'imposition fiscale. Cette forme ne peut être proposée par nos banques Algériennes, puisque le régime fiscal des salariés est

Le prélèvement à la source soit encouru pour permettre d'obtenir des délais de règlement national en matière de droit succession.

e) le prêt personnel

Il ne s'agit d'une position débitrice d'un compte donnée moins d'un véritable crédit par virement en compte de la somme prêtée.

Il est octroyé souvent en couverture de dépenses exceptionnelles liées à des événements familiaux. Le montant accordé est généralement limité à trois mois du salaire avec une durée de remboursement comprise entre trois mois et trois ans.

Le prêt personnel est parfois assorti d'une garantie personnelle, la banque se limite dans la majorité des cas à exiger la domiciliation des revenus.

F) La location avec option d'achat ou location vente (LOA)

Cette location permet de financer la location d'un bien pour une durée fixée contractuellement au terme de laquelle (ou à certaines dates intermédiaires définies initialement).

Il est possible de lever l'option d'achat en remboursement des sommes prévues au contrat, pour devenir propriétaire du bien.

Le locataire ne peut mettre fin au contrat, hors dates prévues, sauf une perte financière importante puisqu'il devra payer la totalité des loyers restants dans (déduction faite du prix de vente du véhicule) ainsi que des pénalités prévues dans le contrat pour les résiliations anticipées.

Cette formule est surtout proposée pour les véhicules, qui sont le seul préférable de faire appel d'autres formules, puisque la LOA est plus chère.

g) crédit à la consommation

Ce type de crédit permet la vente à tempérament des biens de consommation à usage domestique tel que le financement des appareils électroménagers, ameublement, comme il intervient au financement d'autres biens tel que véhicules, les caravanes.

C'est un crédit affecté à l'acquisition de biens précis. La banque permet, à la fois l'encaissement et le paiement par des versements échelonnés par l'acheteur.

Le montant du crédit accordé n'excède pas 50 % de la valeur du bien avec une durée de crédit qui s'étale entre 12 à 36 mois.

Ce type de crédit fait l'objet d'un contrat spécifique (convention de crédit) entre la banque et l'acheteur (l'emprunteur). Ce crédit est apparu pour la première fois aux USA avec l'essor qu'a connu la production des biens d'équipement à caractère domestique.

Il est à noter qu'aux côtés de crédits accordés directement par les banques commerciales (à vocation générale), les crédits à la consommation sont distribués aussi par des institutions financières.

Spéciales (tel que CETELEM en France) et par magasins (sur les points de ventes) ou encore par des filiales de grandes entreprises (tel que les firmes automobiles).

Le crédit à la consommation est un outil de la relance économique, puisqu'il permet de stimuler et d'anticiper sur la demande qui influence positivement l'écoulement des biens produits par les entreprises.

h) Le crédit immobilier ¹⁰

Il constitue la part la plus importante des concours bancaires en financement des particuliers, dans le nombreux pays et notamment la France.

Le crédit immobilier aux particuliers se définit comme l'opération de mise à disposition des fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, construction, rénovation ou extension, d'un bien immobilier.

La durée de ce type de crédit est généralement longue, elle peut aller jusqu'à 25 ans, voir même 30 ans, cette durée est limitée par l'âge du postulant qui ne doit pas excéder 65 à 70 ans lors de l'échéance du remboursement de son crédit. Une multitude de formules de crédits immobiliers sont proposées selon la combinaison de plusieurs possibilités : du taux fixe ou variable, avec ou sans différé, d'échéance de remboursement constante, dégressive ou progressive.

Cependant, le crédit immobilier le plus utilisé surtout dans le cas où il y'a l'aide de l'Etat est le crédit hypothécaire traditionnel.

Le prêt hypothécaire : (le crédit hypothécaire est l'unique formule de crédit immobilier proposé par les banques en Algérie).

Il est apparu aux USA aux environs des années 1930, il est à taux fixé d'une maturité de 25 à 30, remboursable par mensualités constantes.

Aussi, l'emprunteur possède généralement le droit de rembourser tout ou une partie de son prêt par anticipation sans verser d'indemnités, et ce à n'importe quel montant.

Les critères d'octroi de ce prêt sont relativement standardisés entre les différents établissements de crédit ; l'acheteur doit financer de 5% à 25% du prix d'acquisition sous forme d'apport personnel, la mensualité de remboursement ne doit pas dépasser 30% à 40% du revenu

¹⁰Jean Marchal et crédit, Ed 7.p147

de l'emprunteur .la banque prends pour garantie, une hypothèque sur le bien financé, en plus d'une assurance.

7).Les raisons d'expansion¹¹

La concurrence entre les établissements de crédits, qui les obligent à créer de nouveaux produits ou de nouvelles formules afin de se différencier les uns des autres.

De manquer leur spécifié dans le but de développer leurs parts de marché.

L'exigence grandissante de la clientèle, mieux informée et consciente de son pouvoirs, et la montée en puissance du consumérisme, obligeant les banques à affiner ces produits de financement du particulier.

De développement de l'économie ainsi que la généralisation de la monétique les opérations quotidiens.

L'évolution de techniques de refinancement des créances dans le marché hypothécaire a eu une incidence positive sur le développement des crédits immobiliers.

8) Le poids économique et social des crédits aux particuliers¹²

Il présente différents avantages qu'on peut classer comme suit :

8.1/-Sur le plan économique

La relance de la production des entreprises par biais surtout à la consommation.

Ce dernier permet d'avancer dans le temps, la consommation des biens et services par les consommateurs, ce qui fera l'augmentation de la demande et l'écoulement facile des produits des entreprises.

Impulsion de l'activité économique qui est de la création des postes d'emplois.

¹¹ Idem due 9

¹² SLIMANIKAHINA, SADI FERROUDJA, RAMDANE TASSADIT les crédits aux particuliers 2008-2009. P.14

8.2) Sur le plan social

Contribue à l'amélioration des conditions de vie des ménages par la satisfaction de leurs divers besoins (dépenses courantes, équipements domestiques-Financement de L'habitation).

2.2 .Les crédits à la promotion immobilière :¹³

D'année en année, la banque ne cesse de multiplier ses produits destinés au financement du logement neuf auprès des promoteurs publics ou privés ou bien la promotion immobilière.

Le crédit à la promotion immobilière se définit comme un financement à court terme ayant pour objet la réalisation des opérations entrants dans le cadre de la promotion immobilière avec ou sans réservataire.

La promotion immobilière est une activité qui regroupe l'ensemble des opérations contribuant à réaliser ou rénover des biens immobiliers qui sont directement destinés à la vente, la localisation ou bien la satisfaction des biens propres.

Tout personne physique ou morale immatriculée légalement au registre de commerce est autorisée à exercer l'activité de la promotion immobilière, il est appelé : promoteur immobilière, après justification par acte authentique de la propriété du terrain d'assiette du projet.

2.2.1) Historique des crédits à la promotion immobilière

L'activité de promotion immobilière n'existe pas avant 1986, l'acte de bâtir était le fait de l'Etat qui avait les terrains, lancés les études, réalisait des projets et remettait les clés .En 1986 la loi permet aux privés de se lancer dans la promotion immobilière, seulement les conditions sont draconiennes.

La promotion immobilière n'est pas reconnue comme activité, on parle souscripteurs de la promotion immobilière.

Il faut que le souscripteur soit une personne physique (cette morale était éliminée)
n'importe qui peut faire de la promotion immobilière (un pharmacien, chômeur ...)

¹³ Mr. CHABANE RABAH L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobiliers cas : La BADR de Tizi-Ouzou promotion 2018.

La loi interdit la réalisation de plus d'une opération à la fois.

En 1993, le texte a été abrogé suite aux revendications des promoteurs. Vient alors le texte stipule que l'on reconnaît l'activité immobilière est soumise à l'inscription au registre de commerce avec un code spécifique 109-218, et l'on permet la vente sur plans, le promoteur est autorisé à encaisser l'argent de l'acquéreur alors que le logement est encore en cours de réalisation.

2.2.2) Les principes du financement de la promotion immobilière : trois grands principes peuvent être retenus :

- La quotité de financement ;
- La durée de financement ;
- La commercialisation ;

2.2.2.1) La quotité de financement :

À l'effet de susciter l'émergence de véritables promoteurs investisseurs et permettre aux banques de mieux gérer leur risque et démultiplier leurs interventions financières, le montant du crédit immobilier est limité à un maximum du coût global du projet (90%). Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par recours réduit au financement bancaire.

2.2.2.2) La durée de financement

Compte tenu de la relation directe entre le coût de logement et les délais de réalisation. La durée du crédit destinée à la promotion immobilière est limitée par la durée de réalisation du projet qui est limitée généralement à 03 ans au maximum.

2.2.2.3) La commercialisation

Elle est distincte aux seuls promoteurs suivant un circuit de commercialisation qu'il appartient de définir et cela afin de permettre aux promoteurs de bien maîtriser le projet et aux banques de réaliser ces fonctions d'une bonne manière.

2.2.3) Les crédits liés au projet

Parmi les missions les plus importantes dévolues aux banques, il y a celle relative à la gestion des risques qui peuvent surgir suite aux différents crédits qu'elles accordent.

Ainsi donc, il y a un ensemble d'évolution qui a été mis pour la gestion des risques liés aux crédits à l'immobilier.

2.2.3.1) Les crédits liés au projet

La modalité de projet est une grande importance de moment que d'elle que dépend le recouvrement des créances détenues par la banque au titre de financement de projet .

De ce fait, le projet est mis sous examen par les services de banque et cela sous plusieurs aspects :

- **Aspect commercial**

L'analyse de cet aspect est basée sur deux points :

Le marché : Il s'agit d'étudier d'ampleur du marché en évaluation de la demande potentielle, la concurrence ce qui est lié à la qualité, prix et enfin situation de l'emploi et le niveau de revenu.

Le projet : Lié à la commercialisation du projet, et celle en prenant en considération sa

Situation dans le marché, le prix de cession et prendre soin de tout ce qui est influer sur la commercialisation du programme.

2.2.3.1) Les critères liés au promoteur

La situation financière de promoteur reflète la santé financière de la société ainsi que son habilité à faire face à ces obligations contractuelles et à l'autofinancement pour la réalisation du projet.

L'analyse de la situation financière de promoteur est liée à son endettement et à ces capacités de remboursement.

2.2.4) Les garanties

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

Dans le cadre du crédit au promoteur, la garantie à consentir est représentée par une hypothèque de premier rang sur le terrain et les constructions ainsi que la caution des associés pour les sociétés à responsabilité limitée (SARL) .

Dans ce cadre, il a lieu signaler le problème posé par la « concession » des terrains aux promoteurs immobiliers qui ne permet qu'une hypothèque sur les droits réels.

2.2.5) Caractéristiques du crédit à la promotion immobilière

Les crédits à la promotion immobilier consenti par les banques a pour objectif le financement d'une opération de promotion immobilier destinée au vent ou à la location.

Assi, le crédit à la promotion immobilier peut être effecteur au financement de l'acquisition d'un exclusivement à l'édification d'une promotion immobilier.

On peut considère ces crédits comme étant des crédits d'investissement, l'octroi de ces derniers comporter un risque important, d'où ressort la nécessité :

- D'examiner d'une manière très approfondie tous les aspects du projet présenté par le promoteur ;
- D'examiner minutieusement la situation de promoteur.

En cas d'acceptation du projet, une convention de crédit est signée entre le promoteur et la banque précisant le montant du crédit duré, son taux d'intérêt, sa modalité de remboursement (échéances constantes, progressives ou dégressives) et la période du différé en cas de son existence.

2.2.6) Typologie de crédits immobiliers

Le promoteur immobilier peut être une personne physique ou morale ayant seul objectif de construire des immeubles à usage d'habitation qui sont destinés à la vente ou à la location afin de pouvoir rembourser le crédit octroyé par les institutions financier qui finance jusqu'à 90% de projet .

On peut classer les crédits à la promotion immobilière en deux catégories principales et cela suivant la nature juridique du promoteur :

2.2.6.1) Les crédits aux promoteurs privés

Ces crédits sont octroyés pour des personnes physique ou morale privées qui permet les initiatives de réaliser des programmes immobiliers, ces promoteurs sont soumis aux lois du marché.

2.2.6.2) Les crédits aux promoteurs publics

C'est des crédits destinés aux promoteurs publics pour la réalisation des programmes immobiliers par l'Etat. A cet effet, ces crédits sont à soumis à une réglementation spécifique en plus de l'influence de marché.

Les promoteurs publics ou privés sont soumis aux conditions de financement, ils garantissent leur demande du crédit par une hypothèse de premier rang.

Section 3 : risques et garanties liées aux crédits immobiliers

Vu l'importance des prêts accordés et leurs durées, le crédit immobilier constitue une opération à risque.

« Le risque se définit traditionnellement comme le risque de perte consécutives au défaut d'un emprunteur sur un engagement de remboursement de dettes (instruments obligataires, prêts bancaires, créances commerciales...etc.) qu'il a contractés »¹⁴.

Autrement dit, « le risque de crédit peut être défini par la perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit de l'une de ses contreparties, ou d'un portefeuille de contreparties, sur un horizon donné »¹⁵.

Dans cette section, nous allons présenter les différents risques et garanties liés aux crédits immobiliers.

¹⁴Richard BRUYERE, « Les produits dérivés de crédits », édition Economica, Paris, 1998, p8.

¹⁵David DEHACHE & Didier MARTEAU, « Les produits dérivés de crédit », édition ESKA, Paris, 2001, p15.

1. Les risques liés aux crédits immobiliers**1.1. Les risques économiques :**

Parmi ces risques on trouve :

1.1.1. Le risque de contrepartie

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque.

Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages.

Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés¹⁶.

a. Le risque crédit

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis. Les causes d'insolvabilité sont multiples et peuvent être regroupées en quatre (04) catégories :

- **Le risque général :** dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité ;
- **Le risque professionnel :** ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de

¹⁶Cette définition du risque de contrepartie est inspirée de celle de l'ouvrage de « COUSSERGUES » « la banque ; structure : marche ; gestion » édition DALLOZ ; paris 1996.

fabrication, de contraction de la demande, de surcapacité structurelle de concurrence des produits à moindre coût¹⁷;

- **Le risque propre à l'emprunteur :** l'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner ;

- **Le risque pays :**

Ce risque appelé aussi, risque souverain s'est développé surtout depuis les années 80. Il est lié à la probabilité de non paiement des créances par les débiteurs résidents dans des pays « jugés à risque » (comme des pays en situation politique ou économique délicate ou victime d'une catastrophe naturelle). Ce risque se manifeste aussi, dans le cas où l'emprunteur est solvable alors que son pays est en état de faillite monétaire, c'est-à-dire qu'il ne peut pas faire face au service de la dette.

b. Le risque de marché :

Le développement du marché hypothécaire en Algérie, avec tous les avantages qu'il offrira au système de financement l'immobilier exposera néanmoins, les banques et les investisseurs à de multiples risques.

- **Les investisseurs :** le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Ils sont donc exposés au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH¹⁸ en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance ;

- **Les banques :** le risque que peut courir la banque dans ce cas est fortement lié à celui couru par les investisseurs car la moindre perturbation sur le marché secondaire se reflétera négativement sur la banque soit par :

- ☐ Une augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH;

- ☐ Une restriction des conditions de refinancement, exigées par la SRH qui cherchera à secourir d'avantage;

- ☐ Ou encore, les deux en même temps.

Ceci risquera de provoquer :

¹⁷Exemple : le secteur de la promotion immobilière peut être concurrencé par les programmes locatifs publics

¹⁸ SRH : Société de refinancement hypothécaire

- Une augmentation des taux débiteurs pour les crédits immobiliers (contraction de la demande);
- Une diminution de la rentabilité des banques voir même une perte, surtout pour les crédits immobiliers octroyés à taux fixe.

1.1.2 .Les risques de liquidité :

Ce type de risque se manifeste pour la banque suite aux manques de liquidité. « le risque de liquidité est considéré comme un risque majeur, mais il fait l'objet de diverses acceptions la liquidité extrême, le matelas de sécurité que procurent les actifs liquides ,ou la capacité à mobiliser des capitaux à un coût normal, le risque de liquidité désigne l'éventualité de difficultés ,temporaires ou importantes , d'accès à des ressources de fonds pour faire face aux besoins »¹⁹

Le risque de liquidité comporte deux origines à savoir : le risque de liquidité immédiate et le risque de transformation .

a. Le risque de transformation :

Il consiste pour une banque à financer ses emplois par des ressources de courte durée, donc, la transformation des ressources à court terme en crédits à moyens et long termes notamment le crédit immobilier risque de provoquer l'incapacité des banques à faire face à leurs engagements immédiats.

Ce risque est surveillé par le coefficient de fonds propres et de ressources permanentes :

$$\text{Coefficient de fonds Propres et de ressources Permanentes} = \frac{\text{Les fonds propres et assimilés + les ressources > 5 ans}}{\text{Les immobilisations + les emplois > 5 ans}} \geq 60\%$$

De nos jours, la transformation constitue l'une des principales causes de liquidité d'une banque. Alors, afin de minimiser ce risque, la banque doit :

- Favoriser la collecte de ressources plus longues en vue de couvrir les crédits octroyés à long terme tels les crédits immobiliers.

¹⁹Joel.BESSIS, Op.cit .P.157.

- L'utilisation des nouvelles techniques de refinancement à savoir : le refinancement hypothécaire et la titrisation des crédits.

b. Le risque de liquidité immédiate :

Il se caractérise pour une banque par son incapacité à pouvoir faire face à des retraits massifs de sa clientèle. En effet, tout établissement pourrait transformer à court terme ses liquidités en crédit, ce qui constitue un risque réel de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients, c'est donc une facette du risque crédit liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie mais à la stratégie globale de crédit d'un établissement.²⁰

Les autorités monétaires veillent au niveau de ce risque grâce au rapport ou coefficient de liquidité qui mesure la capacité d'une banque à rembourser faire face à un mois ou plus d'échéance. Ce ratio doit être toujours égal ou supérieur à 100% et il s'écrit comme suit :

$$\text{Coefficient de liquidité} = \frac{\text{Les disponibilités}}{\text{Les exigibilités}} \geq 100\%$$

- Les disponibilités comprennent l'ensemble des liquidités détenues par la banque (crédits de la clientèle, les titres de placement...) et ayant au plus un mois à courir, ajouter à cela le solde prêteur de trésorerie.
- Les exigibilités représentent tout les dépôts et les engagements hors bilan ayant au plus un mois à courir, aux quelles est ajouter le solde emprunteur de trésorerie.

1.1.3. Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité peut être défini comme étant celui de ne pas disposer de fonds propres nécessaires par la banque pour absorber les pertes éventuelles.

L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

Toutefois, la réglementation prudentielle par application le biais du ratio Cooke, fixe des seuils minimaux de fonds propres en fonction des risques auxquels les établissements sont exposés.

²⁰DECOUSSERGUES.S. « La banque : structure, marché, gestion » Edition DALLOZ, 1996, p78.

1.1.4. Le risque de taux d'intérêt :

« C'est l'incertitude lié au taux de recouvrement (recovery rate) qu'il est possible d'obtenir sur les titres de dettes après survenance du défaut »²¹.

Ce risque exprime un décalage entre le rendement des emplois et le coût des ressources.

Ce type de risque est partout dans les établissements de crédit, notamment dans la BADR-Banque d'où le financement des crédits immobiliers aux particuliers est important.

Une banque est soumise au risque de taux dès lors qu'elle octroie des prêts à taux fixes.

L'application des taux d'intérêts variables sur le crédit par le banquier est important pour minimiser ce risque.

Exemple 01 :

Prêt	03 mois	Taux fixe
Ressources	12 mois	Taux fixe

Au delà des trois mois, la banque est en situation de risque de taux, car elle ignore à quel taux elle pourra réemployer ses ressources. Ainsi, il court un risque en cas de baisse des taux.

Exemple 02 :

Prêt	03 mois	Taux fixe
Ressources	12 mois	Taux fixe

Au-delà des trois premiers mois la banque est en situation de risque de taux, car elle ignore combien lui couteront ses ressources. Elle court donc un risque en cas de hausse des taux.

Exemple 03 :

Prêt	03 mois	03 mois	03 mois	03 mois	Taux variable
Ressources	03 mois	03 mois	03 mois	03 mois	Taux variable

²¹Op.cit, Paris, 1998, p9.

Au delà des trois premiers mois, la banque est en situation de risque de taux dans le cas où les conditions de révision des taux ne sont pas les mêmes. Dans le cas inverse, c'est-à-dire les conditions de révision des taux sont identiques, la banque ne court aucun risque, que ce soit en cas de hausse ou de baisse des taux.

Les pertes dues à une exposition de la banque au risque de taux sur ses crédits, se situeront à deux niveaux :

- 1- Pertes sur les marges sur les durées restantes à courir des prêts
- 2- Manque à gagner du aux nouvelles conditions de taux du marché.

1.1.5. Le risque de change :

Le risque de change peut être défini comme étant « la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellées en devises, par rapport à la monnaie de référence de la banque. »²²

Pour se protéger contre ce risque ; Le banquier peut faire signer à son client un engagement de prise en charge du risque de change.

2.1.2. Les risques généraux :

Parmi ces risques on trouve :

a) Les risques opérationnels :

« Le risque opérationnel est le risque de ne pas avoir mis en place les systèmes de contrôle nécessaires et les procédures internes adéquates pour superviser efficacement les activités des opérateurs ». ²³

Ce risque revient à l'insuffisance de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement relatif de la banque.

b) Les risques techniques :

C'est de ne pas respecter les normes réglementaires et les conditions de crédit à savoir : l'objet à financer, le montant, la durée, modalité de remboursement...etc.

²²Michel ROUACH. Et Gérard NOULLEAU. : « Le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire.1993.page : 249.

²³Op.cit, 1998, p186.

Pour faire face à ce type de risque la banque doit être vigilante et attentionnée durant toute la durée de vie de crédit.

c) Les risques administratifs :

Pour une optimisation du service de crédit au sein d'une banque, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable.

Le risque administratif représente tout les éléments qui concernent la mise en place, le traitement et le suivi des dossiers des crédits immobiliers.

Pour faire face à ce risque il faut avoir :

- ☐ ☐ Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- ☐ ☐ L'organisation des différents services, juridiques et contentieux, contrôle, comptabilité ;
- ☐ ☐ Faciliter la communication entre les différents services ;
- ☐ ☐ L'efficacité et la maîtrise de l'outil informatique.

d) Les risques juridiques :

Ces risques concernent :

• La rédaction des contrats :

Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signée par les différentes parties.

La rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ainsi, le contrat doit comporter toute les informations se rattachant à l'opération du crédit immobilier.

• L'hypothèque :

Le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque. Il doit s'assurer que :

- Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué ;
- S'assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;
- L'acte d'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété.

• La valeur de l'hypothèque :

La valeur d'un bien immobilier est déterminé par le marché est donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier. C'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois que c'est nécessaire la valeur de sa garantie et cela durant toute la durée de vie du crédit immobilier. A travers cette présentation sommaire des principaux risques liés à l'opération d'octroi du crédit, nous pouvons dire que les risques auxquels est confronté le banquier dans l'exercice de son activité habituelle sont multiples, et peuvent se manifester suite à des causes diverses.

Le banquier doit donc accorder un intérêt particulier à l'identification du risque, à son appréciation et enfin à sa gestion pour empêcher l'émergence d'une menace risquant de mettre en péril l'activité de son établissement.

1. la gestion des crédits immobiliers**1.1. la gestion préventive :**

La gestion préventive du risque crédit est la première phase du traitement des risques, elle intervient avant la décision d'octroi du crédit. La gestion préventive du risque nécessite un suivi et un contrôle minutieux de la part du banquier.

Ce type de gestion consiste en l'évaluation du risque afin d'éviter la perte potentielle ment générée par sa réalisation. Elle vise à éviter la prise de risque au-delà d'une limite jugée acceptable.

La gestion préventive du risque consiste à suivre des méthodes qui contribuent à limiter le risque en respectant les règles prudentielles, et en procédant à la classification et au provisionnement des créances risquées.

2.1.1. Les règles prudentielles :

Les règles prudentielles sont définies comme étant des normes de gestion imposées par la Banque d'Algérie aux banques et aux établissements financiers. Elles sont applicables sur le plan international par les banques et elles ont un caractère préventif. Elles ont pour but de renforcer la structure financière des établissements de crédit, de surveiller l'évolution des risques des banques en assurant une meilleure gestion des risques bancaires et de protéger les déposants.

Le principe d'une surveillance prudentielle a pour objet de :

- Rapprocher les pratiques Algériennes des normes internationales en matière de gestion des risques de crédit.

- Assurer un ratio de solvabilité capable de garantir les dépôts de sa clientèle en assurant une couverture permanente des crédits octroyés par ses fonds propres.

- Eviter le risque de concentration des engagements sur une seule personne physique ou morale.

Avec l'avènement de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité bancaire basé sur les règles prudentielles universelles.

Ces règles sont les suivantes :

- Le ratio de solvabilité (Ratio Cooke puis Ratio Mc Donough) ;
- Le ratio de division des risques ;
- Le coefficient de liquidité.

A. Le ratio Mc Donough requiert des banques qu'elles détiennent suffisamment de fonds propres en proportion du risque généré par leur activité :

$$\text{Ratio de Mc Donough}^{24} = \frac{\text{total des fonds propres}}{(\text{risques crédits} + \text{risques de marché} + \text{risques opérationnels})} \geq 8\%$$

En 2006, les banques adopteront au niveau mondial un nouveau ratio de solvabilité, selon les recommandations du Comité de Bâle II, appelé ratio Mc Donough²⁵, il remplacera le ratio Cooke entrée en vigueur en 1988.

Le ratio Mc Donough est plus élaboré que le ratio Cooke, il est destiné à mieux appréhender les risques bancaires, il tient compte désormais en plus des risques de la solvabilité, des risques de crédit, des risques opérationnels et des risques de marché.

L'application de cette norme conduira les banques à respecter un minimum de **8 %** entre les fonds propres et ses risques dont **6 %** au titre de risque de crédit, **1.6 %** au titre de risque opérationnel et **0.4 %** au titre de risque de marché.

L'entrée en application devait intervenir le 1er janvier 2006. Pendant cette année, le ratio Cooke a continué d'être calculé en parallèle mais le ratio Mc Donough est devenu la seule norme à partir du 31 décembre 2006.

²⁴Ratio de Mc Donough : ou ratio de solvabilité bancaire, fixe une limite à l'encours pondéré des prêts accordés par un établissement financier en fonction de ses capitaux propres. Le niveau d'engagement des banques est ainsi limité par leur propre solidité financière

²⁵Mc Donough : du nom de l'actuel président du Comité de Bâle également vice-président de la Réserve Fédérale de New York.

B. La règle de division des risques

Le ratio de division de risques a été mis en place afin d'éviter de mettre en péril solvabilité d'une banque, à cause de la défaillance d'un client sur lequel elle détient un niveau important du risque crédit. Il impose aux banques la répartition du montant des crédits par le plus grand nombre possible de clients, et permet aux banques d'éviter la concentration de crédits auprès d'un seul emprunteur ou un groupe de clients.

A cet effet, la réglementation fixe un seuil à ces engagements :

- Les risques encourus sur le même client ne doivent pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement prêteur ;
- Le total des risques encourus sur les clients ayant dépassé 15% des fonds propres doit être inférieur à 10 fois le montant des fonds propres.

C. Le coefficient de liquidité :

Le coefficient de liquidité est destiné à s'assurer qu'un établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme en l'obligeant à réduire la transformation de ces derniers en crédits afin d'éviter de rester incapable de satisfaire les demandes de retrait exprimées par les clients.

Le coefficient s'exprime par le rapport suivant:

$\text{Coefficient de liquidité} = \frac{\text{Actifs réalisables à un mois}}{\text{Les passifs exigibles et certains éléments de hors bilan}} \geq 100\%$
--

Le numérateur du coefficient comprend l'ensemble des liquidités (crédits à la clientèle, valeurs mobilières, etc.) détenues par les banques.

Le dénominateur est constitué de toutes les exigibilités ayant au plus un mois à courir (dépôts, engagement hors bilan, emprunts subordonnés etc.), augmentées du solde emprunteur de trésorerie.

3. Les garanties liées aux crédits immobiliers (hypothécaires) :

En cas de défaut de paiement de l'emprunteur, une garantie permet à la banque d'obtenir un remboursement partiel ou total du montant prêté. Il existe deux types de garanties à savoir les suretés personnelles et réelles.

3.1. Les suretés personnelles :

« Elles font investir une caution, tierce personne physique ou morale, qui s'engage à rembourser le prêteur à la place de l'emprunteur défaillant. La caution est un contrat écrit »²⁶.

Il existe plusieurs types de suretés personnelles, mais les banques se garantissent parfois par le cautionnement.

3.1.1. Le cautionnement :**3.1.1.1. Définition :**

Selon l'article 644 du code civil Algérien ; le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie 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.

3.1.1.2. Les formes de cautionnement :

Suivant les exigences du créancier, le cautionnement peut être simple ou solidaire :

a) Cautionnement simple :

« La caution est la solution courante à condition que le garant offre toutes les garanties de solvabilité », ²⁷

Il confère à la caution poursuivie par la banque deux bénéfices, à savoir le bénéfice de discussion et de division :

□ □ Le bénéfice de discussion

C'est-à-dire avant de réclamer un paiement, ce bénéfice permet à la caution d'exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur principal.

□ □ Le bénéfice de division

²⁶Serge BETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015, p53.

²⁷Op.cit, Paris, 2015, p162.

« Le bénéfice de division permet de demander au créancier impayé de poursuivre chacune des cautions au prorata de sa part dans le cautionnement ...il appartient à la caution simple, en cas de pluralité de caution »²⁸.

Autrement dit ce bénéfice exige une pluralité de caution qui permet à la caution d'exiger de la banque qu'elle divise ses poursuites entre les cautions.

b) Cautionnement solidaire :

C'est un engagement personnel donné par une ou plusieurs personnes en cas de défaillance de la personne garantie.

Elle peut être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque quant à l'ordre des poursuites.

3.1.1.3. Les avantages de la caution pour la banque :

Les avantages du cautionnement sont :

*La sécurisation de la créance c'est à dire il s'agit d'une sureté car elle a pour objectif de garantir le paiement de débiteur principal.

* Il permet à la banque d'être un créancier avantagé par rapport aux autres ; en cas de défaillance du débiteur principal.

3.1.1.4. Extinction du cautionnement :

Le cautionnement s'éteint par voie accessoire quand le débiteur principal rembourse la totalité de sa dette, dans ce cas l'extinction de la caution se fait systématiquement, et il s'éteint par voie principale quand le banquier perd ses suretés réelles c'est-à-dire le cautionnement peut disparaître alors même que l'obligation principale survit.

3.2. Les suretés réelles :

Ce sont des garanties qui portent sur des biens, qu'il s'agisse d'un bien meuble ou immeuble. Parmi ses suretés on trouve : l'hypothèque et le nantissement

²⁸www.mataf.net, consulté le 20/12/2020

3.2.1. L'hypothèque :**3.2.1.1. Définition :**

Au terme de l'article 882 de code civil, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord autre que le débiteur et le créancier légal ou judiciaire²⁹.

3.2.1.2. Les différentes formes de l'hypothèque :**a) L'hypothèque légale :**

C'est l'hypothèque instituée par la loi au profit des banques en garantie du recouvrement de la créance détenue sur le débiteur. Elle est instituée par l'article 179 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit et s'étend à l'ensemble des biens immobiliers du débiteur, cette hypothèque peut concerner le bien objet de crédit ou tout autre bien appartenant au débiteur et faisant partie de son patrimoine.

b) L'hypothèque conventionnelle :

Hypothèque conventionnelle est requise à chaque fois que le débiteur propose en garantie de prêt qui lui est accordé.

Elle est dite conventionnelle puisque c'est le résultat d'un contrat entre le débiteur et le prêteur, elle permet pour ce dernier de faire vendre par voie judiciaire le bien immobilier de son débiteur si celui-ci dans l'impossibilité de rembourser les sommes dues.

Il doit obligatoirement être constaté par un écrit sous forme authentique (acte notaire) et publié au niveau de la conservation foncière.

c) L'hypothèque judiciaire conservatoire :

« Permet à un créancier d'obtenir une garantie d'être remboursé par son débiteur. Le créancier demande au juge de l'exécution une inscription d'hypothèque judiciaire conservatoire sur un bien immobilier de son débiteur dans le but de prévenir les risques d'insolvabilité de celui-ci »³⁰

Le créancier qui demande l'hypothèque judiciaire conservatoire d'un bien immobilier de son débiteur doit justifier que le débiteur lui doit effectivement la somme d'argent évoquée.

²⁹L'article 882 de code civil.

³⁰Le site www.Service-Public.fr, consulté le 25/12/2020

3.2.1.3. Les prérogatives du créancier hypothécaire :

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux droits :

a) Le droit de suite :

Lors du consentement d'une hypothèque sur le bien immobilier, le créancier bénéficiaire appelé « hypothécaire », dispose d'un droit de suite sur le bien ; saisir le bien entre les mains de tiers détenteurs en cas de vente ou de transmission de celui-ci, afin de se faire payer sa créance.

b) Le droit de préférence :

Il permet au créancier hypothécaire d'être payé sur le produit de la vente publique de l'immeuble, en priorité, de préférence par rapport aux autres créanciers et aux privilégiés d'un rang inférieur.

3.2.1.4. Extinction de l'hypothèque :

L'hypothèque disparaît, dès que la créance garantie est totalement remboursée, du fait de son caractère accessoire. Le banquier procédera alors à la radiation de l'inscription d'hypothèque au niveau de la conservation foncière par un acte authentique appelé main levée.

4. Le nantissement :

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle gage ; s'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela l'antichrèse.

Le nantissement peut avoir lieu avec ou sans dépossession.

- Nantissement avec dépossession : le débiteur est démuné du bien objet de la garantie (ex : l'avance sur titres qui est consentie à un client détenant un portefeuille de titres et qui a un besoin de liquidité) ;
- Nantissement sans dépossession : le créancier reçoit un titre reconnaissant sa garantie et l'acte fait l'objet d'une publicité (ex : le gage automobile qui bénéficie au vendeur à crédit ou au prêteur de deniers pour l'achat d'un véhicule en garantissant le crédit lié à leur acquisition).

Conclusion

Le crédit bancaire est un contrat financier qui met en relation deux sortes d'agents : ceux qui ont une capacité de financement et ceux qui ont un besoin de financement.

Le crédit immobilier en Algérie n'occupe pas une place très importante, malgré les efforts de l'état dans le développement de ce type de crédit. Donc il est très nécessaire pour les banques algériennes de prendre des mesures afin de régler ce problème.

L'appréciation des risques représente la garantie principale et primordiale par le banquier. Toutefois, la prise de garantie reste l'ultime recours contre le risque du non remboursement du client et l'analyse minutieuse de la situation de l'emprunteur reste toujours le meilleur outil pour minimiser le risque.

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

Introduction :

Nous avons vu dans le deuxième chapitre «les crédits immobiliers en Algérie » pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre à l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR TIZI-OUZOU.

A cet effet, dans la première section on va voir la présentation de l'organisme d'accueil (L'agence BADR TIZI-OUZOU), la deuxième section portera sur les étapes d'étude d'un dossier d'un prêt immobilier et dans la dernière section nous étudierons l'analyse des résultats obtenus de la BADR Banque.

Section 1 : Présentation de la BADR-Banque :

1.1- Création et évolution

Dans l'objectif de relever le niveau de vie de la population rurale qui représentait 60% de la population nationale. La BADR a été créée le 13 mars 1982 (décret n° 82.106 du 13 mars 1982). Cette décision est donc le résultat de la convergence d'une volonté politique et d'une nécessité économique.

La « BADR » est une banque, constituée initialement de 140 agences cédées par la banque nationale d'Algérie (BNA) c'est -à-dire la « BADR » est détachée de la « BNA ». Son réseau compte aujourd'hui 286 agences et 31 groupes régionaux d'exploitation (G.R.E).

Près de 7000 cadres et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales.

La « BADR » dispense ses services à l'ensemble des structures d'activités ; elle n'est pas limitée au seul secteur agricole ; seulement s'agissant du secteur public, ses services ne sont orientés qu'aux entreprises agricoles et agro-industrielles. Elle est chargée de mettre en œuvre ses propres moyens et ceux fournis par l'Etat en vue d'assurer le financement des structures et des activités de toutes nature liées , en amont et en aval , à la production agricole et agro-industrielle . La « BADR » est devenue, au fil du temps et notamment après la promulgation de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités, à tel point qu'aujourd'hui le secteur agricole ne présente plus de 25% de chiffre d'affaire. Cet élargissement intervenu dans son champ d'action, et de par la densité de son réseau et

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

l'importance de son effectif ont fait que la « BADR » est considérée par le « BANKERS ALMANACH » comme la première banque commerciale en Algérie. (Elle occupe le premier rang à l'échelle nationale et le 668ème au niveau mondial sur environ 4100 banques classées depuis 2009. La « BADR » accorde des crédits aux particuliers sous la condition de développement rural, c'est-à-dire qu'elle octroie des crédits pour les ménages mais à condition que leur projet s'effectue dans des zones rurales.

1.2-L'approche administrative

1.2.1- L'organisation de la direction générale

La direction générale de la « BADR » comprend

- Le président directeur général ;
- Le directeur général adjoint ;
- Un /ou des conseiller (s) du président.
- Un / ou des conseiller (s) de la direction générale ;
- Une division de l'inspection générale et de l'audit.

Les structures centrales de la « BADR » comprennent :

- Les divisions ;
- Les directions centrales ;
- Les sous-directions ;
- Les départements.

Les divisions et les directions centrales

La division est placée sous l'autorité d'un chef de division au sein de la « BADR », il existe quatre divisions :

- La direction de l'administration et des moyens : elle regroupe les directions centrales du personnel et de la formation, des moyens généraux, des affaires juridiques de la communication et du marketing.
- La division des engagements : elle regroupe les directions centrales du :
 - Financement de l'agriculture ;
 - Financement des entreprises publiques ;

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

- Financement des activités privées.
- La division internationale : elle regroupe les directions centrales suivantes :
 - Direction centrale des relations internationales ;
 - Direction centrale des questions techniques avec l'extérieurs ;
 - Direction centrale des garanties et des financements internationaux.
- Division de l'inspection générale de l'audit : elle est directement rattachée au président directeur générale et la direction centrale de l'audit.

Selon la décision réglementaire n°04-98 La direction centrale est sauf situation exceptionnelle, subdivisée en sous direction centrales.

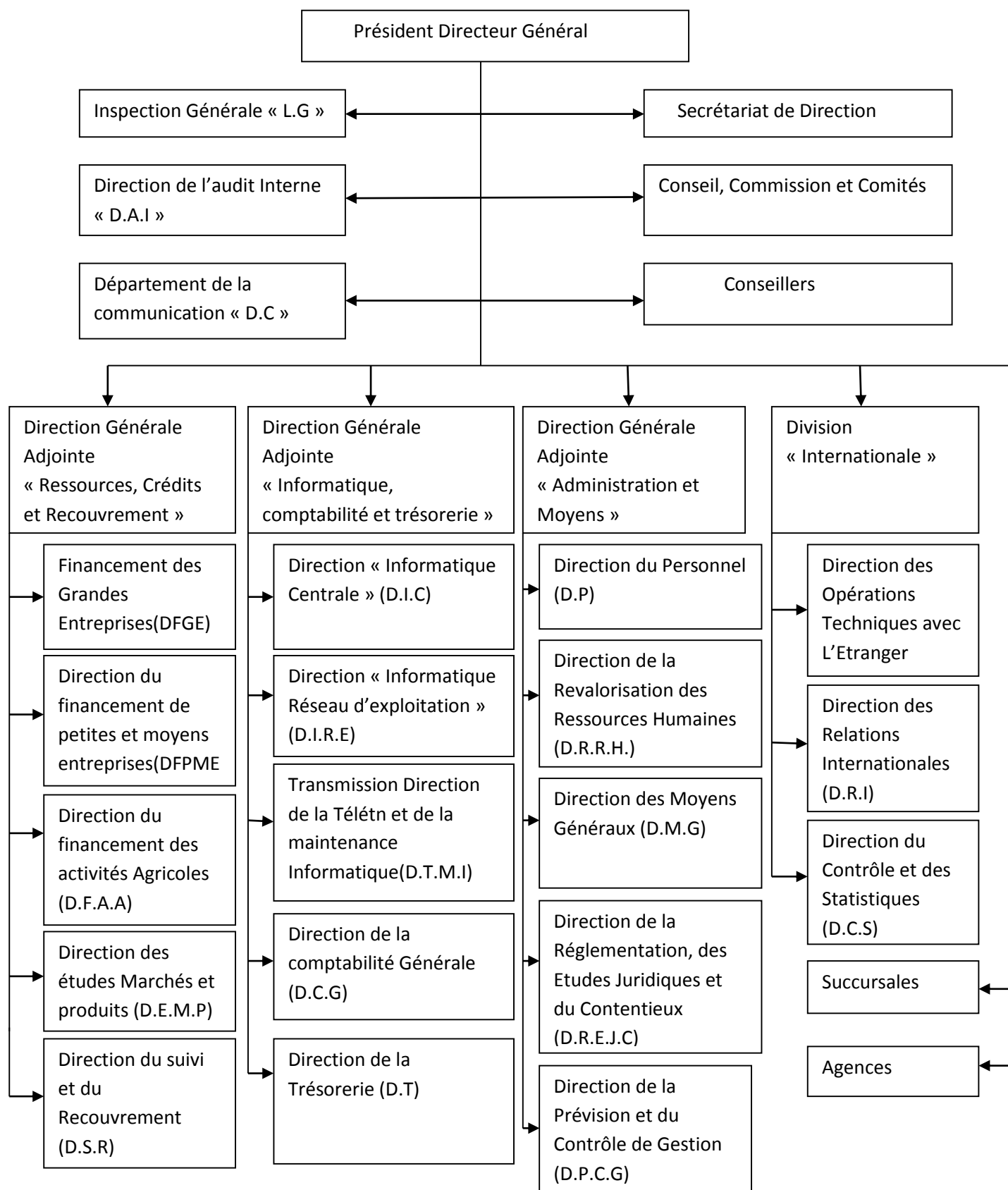
Les départements

L'organigramme de la « BADR » comporte des départements en tant que structure centrale équivalente en rang à la sous-direction centrale rattachée à la direction ou biens à la division.

Toutes ces directions centrales représentent le premier niveau de l'organisation qu'on peut schématiser comme suit :

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence
BADR Banque de Tizi-Ouzou

Schéma N°01 :L'organigramme général de la BADR



Source : Document fourni par la BADR

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

1.2.2- L'organigramme de la structure de la « BADR »

La structure de la banque est décentralisée et hiérarchique « Groupes Régional d'exploitation » (G.R.E). Elle se trouve au niveau de chaque wilaya ou un groupe de wilaya pour représenter un groupe général en cas de problèmes. Elle doit accompagner les agences dans leurs tâches pour drainer de nouvelles ressources et mettre en place des emplois (crédits).

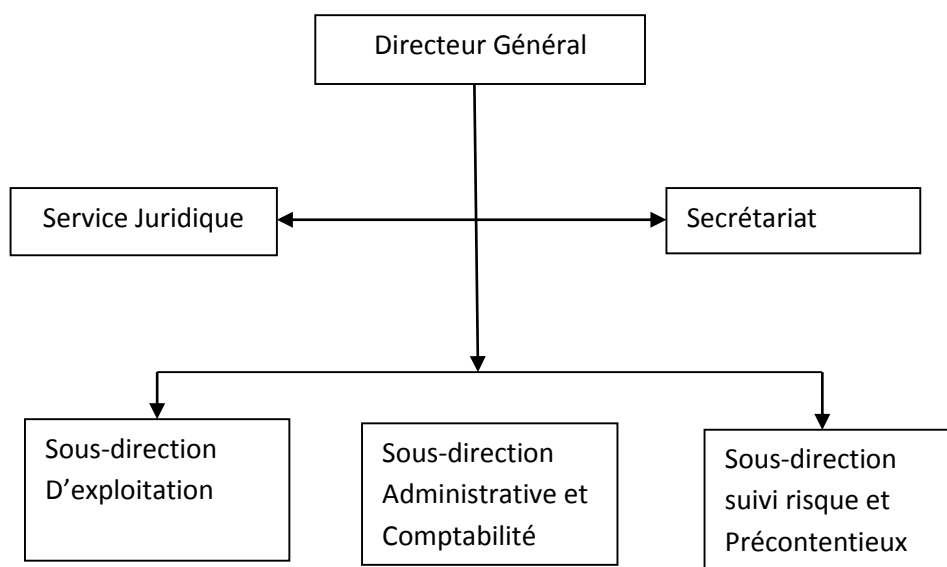
Chaque « Groupe Régional d'exploitation » (G.R.E) comporte un directeur général et des sous-directions qui, de leurs parts, contiennent certains nombres d'agences.

Les sous-directions de la « BADR »

- La sous-direction d'exploitation : elle comprend deux services commerciaux et service agricole.
- La sous-direction administrative et comptabilité : qui est chargé de service comptabilité et service personnel.
- La sous-direction suivie de risque et précontentieux, service suivi garanti et service risque crédit.

L'organisation d'un groupe régional d'exploitation « G.R.E » est schématisée comme suit :

Schéma N°2 sous directions actuelle de la BADR :



Source : Document fourni par la BADR

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

1.2.3- L'organisation actuelle de l'agence « BADR »

L'agence de la « BADR » et la fondation de la banque. Elle regroupe le directeur général et les chefs de services : chef de service caisse et chef de service commerce extérieur.

La « BADR » a conçu une organisation et une méthode de travail qui fait du « chargé de la clientèle » un élément clé dans l'amélioration des relations banque –clientèle. Le principe se fonde sur le principe « banque office » et le « back office »

Le « front office » est constitué des « chargés de clientèle », poste nouvellement créé au niveau de la BADR, seuls au contact avec la clientèle, c'est-à-dire les chargés de la clientèle, ils sont en mesure de traiter les opérations de caisse et de commerce international.

Le « back office » est constitué du reste du personnel, plus nombreuses et indivisibles à la clientèle, les personnes qui évoluent dans ce groupe se chargent des autres travaux tels que : la comptabilité, l'administration, la gestion des comptes, la gestion de dossier et la maintenance etc. ...

1.3- Le rôle du service crédit

La banque en tant qu'entreprise particulière, remplit deux opérations passives et actives. En acceptant les fonds des déposants, elle verse des taux d'intérêts en contrepartie, il s'agit des opérations passives de la banque.

Les opérations actives de la banque correspondent à des prêts entreprises et particuliers des fonds obtenus. De cette façon, les fonds épargnés ne restent pas inemployés, mais servent, au contraire, à financer la production des biens et des services nouveaux.

La rentabilité de la banque dépend de sa capacité à fructifier les ressources collectées à un taux de rendement suffisant, en prenant toujours en considération les risques encourus par son activité.

La banque à travers ses agences (particulièrement via le service crédit) étudie et apprécie les risques avant de prendre la décision d'un octroi de crédit et suit les lignes de crédits autorisés.

En effet, le suivi du crédit avant et après son autorisation nécessite de s'assurer de la conformité des dossiers de demande de crédit au triple plan : fiscal, administratif et comptable ;

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

- Etudier les demandes de crédit et recueillir les garanties nécessaires ;
- Après l'étude des dossiers de crédit, ils sont soumis à la décision de la d'érection de l'agence concernée ;
- Porter la connaissance de la clientèle les décisions prises ;
- Suivre la réalisation des projets financés par l'agence afin d'éviter leurs épargne ;
- Enfin, la réalisation des garanties en cas de défaillance des débiteurs à échéance en vue de préserver les intérêts de la banque.

1-4- La BADR ; un appui financier

L'étape actuelle se caractérise par la nécessité de l'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs, en prenant en considération les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, « BADR » a considérablement augmenté de volume de crédit consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondue), tout en améliorant, parallèles, son aide au secteur agricole.

Les ressources et emploi clientèle

Les ressources, qu'elles soient collectées par la banque de la clientèle, fournis par le trésor public ou provenant des encours externes, constituent les moyens de financement mise à la disposition de l'économie nationale.

On constate une augmentation considérable de l'activité de la « BADR » durant les exercices 1999 ,2000 et 2001.

A titre exemple :

Au 31/12/2001 , les ressources clientèle en Dinars s'élèvent à 205.994 millions de dinars enregistrant une augmentation de l'ordre de 14.763 millions de dinars par rapport à 2000, soit en valeur relative de 8,4% et marquant ainsi une augmentation de 23.892 millions de dinars par rapport à 1999 soit en valeur relative +14 ,18 % .

En revanche, au 31/12/2001, l'encours des crédits à la clientèle, ainsi bien en dinars qu'en devises, a atteint 131.663 millions de dinars, en hausse par rapport à 2000 de 17.846 millions de dinars, soit en valeur relative +14 ,92% contre un totale de 109.504 millions de dinars en 1999.

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

Section 02 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la (BADR) – Banque de Tizi-Ouzou.

La banque de l'agriculture et du développement rural « BADR » demande d'un crédit immobilier rural.

Dans cette partie, on va essayer de développer les principaux paramètres conditionnant l'octroi du crédit immobilier au niveau de la banque de l'agriculture et de développement rural (BADR). Cette dernière qui a créé récemment ce type de crédit c'est –à-dire « crédit immobilier rural ». En vue d'encourager les habitants des zones à promouvoir à ne pas quitter leurs régions.

2-1- Etude de dossier de demande de crédit :

Avant toute demande, concernant la demande d'un crédit, le client s'adresse à la BADR pour se renseigner et s'informer auprès d'un agent commercial, qui le prend en charge pour lui expliquer les procédures et les étapes à suivre pour l'obtention d'un crédit.

Avant la constitution de dossier de crédit, la banque vérifie d'abord si ce que le client répond aux critères d'éligibilité suivantes ;

- Etre de nationalité algérienne ;
- Etre âgé de 65 ans au maximum (durée de remboursement incluse) ;
- Etre majeur à la date de l'autorisation de financement (fournir acte de naissance n°12) ;
- Pouvoir justifier de revenus stables fixés au moins 1,5 fois le SNMG par trois dernières fiches de paie, c'est –à-dire :
 - $SGMG=18000$ DA.
 - $1,5 * 18000=27000$ DA, c'est le minimum revenu qui permet d'avoir un crédit.
- Posséder l'acte authentique de propriété publique en enregistré du terrain n'existe pas.
- Fournir un certificat négatif du bien objet du crédit délivré par la conservation territorialement.
- Justifier d'un apport personnel d'un minimum de 10 de la valeur de la construction ou de l'extension.
- Versement d'une commission d'engagement dès la mise en place du crédit qui varie selon la durée du crédit :

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

- 10000.00 DA pour une durée inférieure à 10 ans.
- 15000.00 DA pour une durée comprise entre 10 et 15 ans.
- La souscription par le bénéficiaire des polices d'assurance insolvabilité, multirisque et décès.
- Domiciliation du bénéficiaire du crédit.

Les montants des crédits sont fixés comme suit :

- Montant = 1000000.00DA si le bénéficiaire ne représente que le certificat de possession, le montant peut atteindre 3000000.00DA lorsque le bénéficiaire présente un acte de propriété authentique.
- Le taux d'intérêt fixé à 6% pris en charge selon les revenus ci-après :
 - Revenus inférieurs aux égaux à six (06) et (12) fois le SGMG : 03% à la charge bénéficiaire et 03% à la charge du trésor public.

Dossier constitutif

Après la vérification des conditions d'éligibilité du client, ce dernier doit fournir un dossier constitué d'un ensemble de pièces :

2.2.1- Dossier constitutif pour les salaires

Il contient les pièces suivantes :

- Formulaire du crédit immobilier rural, fournie par la BADR ;
- Une décision d'éligibilité au soutien pour formule auto construction ;
- Une demande manuscrite (voir l'annexe n° 01)
- Un extrait de naissance ;
- Un certificat de résidence de moins de 03 mois ;
- Une attestation de travail ;
- Un extrait de rôle ;
- Les trois dernières fiches de paie authentifiées ;
- Une copie de la carte nationale d'identité ;

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

2.1.2-Dossier constitutif pour les non-salariés

En plus des documents cités ci-dessous, compléter par :

- Une attestation d'affiliation COSNOS.
- Une attestation de mise à jour fiscale ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie de registre de commerce ;

2.1.3-Pour l'auto construction ou l'extension

- Un acte de propriété authentique enregistré et publier ;
- Le permis de construction en cours de validité ;
- Un devis estimatif et quantitatif des travaux à réaliser, établi par un architecte ou un bureau d'études agréé par la banque (voir l'annexe n° 02) ;
- Le certificat négatif délivré par la conservation foncière.

Une fois le dossier constitué le client le dépose à l'agence. Ce dernier sera enregistré immédiatement au service crédit. On enregistre la date de dépôt, un numéro d'ordre et l'objet du crédit.

2.2-Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural

Après réception du dossier complet contre remise du titre de dépôt (recépée de dépôt), le chargé d'étude possède au traitement de dossier de demande de crédit, notamment par le suivi de procédures suivantes :

- Justification de niveau : examen avec attention des éléments suivants (salaire, relevé des émoluments), remboursement d'autres crédits pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur ;
- Vérification si le client n'est pas répertorié comme client de l'institution d'une part, et vérifier sa situation de recouvrement d'autre parts ;

▪ Savoir l'objet du prêt et les caractéristiques de bien à financer (terrain) en faisant une visite sur site c'est-à-dire visiter le terrain pour confirmer les données du client , en effectuant cette visite , le chargé d'étude écrit un rapport appelé visite sur site (voir l'annexe n°03) qui contient les caractéristiques de bien à financer (terrain) , et cette visite se répète toute fois avant le déblocage des tranches du crédit c'est-à-dire après avoir que la banque accepte d'accorder le crédit à son client pour suivre l'avancement et la réalisation du projet ;

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

- Pour toute rédaction de contrat de prêt l'agence remet au client une lettre d'accord luiir notification les conditions d'acceptation ou rejet de son dossier de demande de crédit.

Voir les suivants :

- a) Lorsqu'il s'agit d'une notification de rejet, et après étude de dossier, l'agence exprime au postulant son regret de ne pas pouvoir donner suite favorable en expliquant le motif de son rejet.
- b) Lorsque le dossier est ajourné, la banque adresse une lettre au client lui demandant soit de compléter ou de rectifier les pièces.
- c) Lorsqu'il s'agit d'une notification d'acceptation (accord), l'agence remet au client avec accusé de réception une lettre d'accord lui notifiant les conditions (durée, montant, diffère et modalité de remboursement).

2.3-Le suivi de dossier crédit

Après avoir accepté d'accorder le crédit à son client et pour mener jusqu'à la fin de crédit et aux bonnes conditions prévues, que ce soit pour son remboursement total pour la limitation du risque, la banque « BADR » envoie à son client un délais déterminé (15 ans au maximum) et d'une durée d'utilisation donnée à compter de la date de sa signature et si il a dépassé cette durée et sauf dérogation de la banque, l'accord sera annulé et deviendra son objet. Dans cet accord, la banque demande à son client de compléter son dossier par les documents supplémentaires suivants dites les garanties (voir l'annexe n°04).

2.3.1-Les garanties

L'agence est très stricte sur la collecte des garanties qui sont les suivantes :

- L'hypothèque légale du 1 ER rang ;
- Police d'assurance ;
- Billet à ordre ; c'est comme un chèque que doit recevoir à chaque fois qu'il règle une échéance (voir l'annexe n°05) ;
- Convention de prêt : c'est un formulaire qui est accordé par la banque à son emprunteur et qui porte des conditions particuliers (Nom et Prénom du client, montant de crédit, les délais du

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

crédit, taux d'intérêt, nombre des échéances ...) et des conditions générales ce sont des règles générale qu'il faut connaître (voir l'annexe n°06) ;

- Signature d'un engagement de domiciliation de salaire perçus visé l'employeur ou engagement ferme de provisionner le compte ouvert des échéances ;
- Signature d'une augmentation de débit de compte d'office à la date d'échéance ;
- Rapport d'expertise de la construction et évaluation par un expert agréé sur l'avancement des travaux de l'auto construction.

2.3.2-Le remboursement

Le remboursement se fait chaque mois automatiquement avec des instruments informatisés qui débitent chaque compte ayant une mensualité à régler.

Il arrive qu'un client ayant crédit décide de rembourser sur une période inférieure à celle accordée initialement la totalité de son crédit.

Pour le suivi des remboursements le chargé du crédit élabore un tableau d'amortissement qui toutes les données et renseignements relatifs au suivi recouvrement du crédit .Il synthétise les dates et montant des échéances, le capital restant, taux d'intérêt et le taux (voir l'annexe n°07)

1.3.3-La défaillance du débiteur

Lors des remboursements automatique il figuré un certain nombre de clients dont les comptes sont en position débitrice. La banque « BADR » procède comme suit face à cette défaillance.

- **Lettre de rappel :** Lorsqu'une mensualité est portée impayée à l'échéance, la banque devra dans la première semaine qui suit la date de l'échéance rappeler son client défaillant et l'inviter à régulariser sa situation, une lettre de rappel est notifiée au client.
- **La mise en demeure :** Si après délai de 15 jours à compter de la date d'envoi de la lettre de rappel ne procède pas à la régulation de son retard.

Une mise en demeure doit être adressée en recommandé avec accusé de réception, comme est une caution si il existe.

En cas ou le client ainsi que la caution ne se manifeste pas 15 jours après la mise en demeure, l'agence doit sans délai entamer la procédure de saisie-arrêt des comptes de client défaillant.

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

Section 03 : Etude empirique d'un dossier de crédit immobilier rural.

Exemple sur le crédit immobilier « Aménagement »

Objet : Crédit immobilier habitat rural « AMENAGEMENT »

Mr.: X

ALE EL HAMMAM (573)

Garanties : Hypothèque légal du premier rang

DPAMR

Dossier introduit dans le cadre du financement de crédit hypothécaire en milieu rural (Aménagement).

Le projet en question est situé au village TIZI GUEFRES, commune d'IMSOUHAL, daïrad'IFERHOUNENE.

Il consiste en l'aménagement d'une habitation érigée sur un terrain d'une superficie de 306 m² (suivant le certificat de possession).

Objet du crédit : Mr : X, fonctionnaire âgé de 49 ans sollicite la banque pour la mise en place d'un crédit hypothécaire en milieu rural pour un montant de : **1.000.000.00 DA.**

Le promoteur dispose de ce qui suit :

- Un certificat de possession qui lui permet d'accéder à un crédit inférieur ou égal à : 1.000.000.00.
- Décision d'octroi de l'aide CNL de 700000.00 ;
- Permis de construire 26/10/2015 ;
- Trois dernière fiches de paie affichant un salaire net de :27 545,22 DA (agent de pompage Niveau 3 à L'ADE D'IFERHOUNEN) ;
- Un devis estimatif des travaux à réaliser d'un montant de :2 795 665,83 DA.

La capacité d'endettement

$27\,545 \times 33\% \times 12 \times 15 = 1\,636\,173,00 \text{ DA.}$

De ce qui précède, nous laissons le soin au comité de crédit de statuer sur cette demande.

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

«AUTORISATION D'ENGAGEMENT »

(ANNEXE 5 DU MANUEL DE GESTION DES CREDITS)

Date 12/01/2018 N°2

Date du comité : 11/01/2018 PV N°2

Organe de décision (1) : GREmprunteur : Mr X

Structure émettrice (2) : GREActivité : Fonctionnaire

Compte : à ouvrir

Agence domiciliaire : IFERHOUNENGRE de rattachement : TIZI-OUZOU (015)

Groupe d'appartenance (3) : C.R.E

Type de prêt ou de crédit	Montant « 4 »	Validité « 5 »	Limite Utilisation « 6 »	Durée Amortir « 6 »	Différé partiel « 7 »	Différé Total « 7 »	Taux ou marge « 7 »	Taux commun Engagement
Crédit hypothécaire type 12/01	1.636.17 3,00 DA		12 mois	15 ans				Taux en vigueur

2. Exemple sur le crédit immobilier « Construction »

Objet : Crédit immobilier rural « construction »

Mr: X

ALE TIGZIRT (581)

Garanties :Hypothèque légal du premier rang

DPAMR

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

Dossier introduit dans le cadre du financement de crédit hypothécaire en milieu rural (construction).

Le projet en question est situé à la commune de MIZRANA, il consiste en construction d'une habitation érigée sur un terrain d'une superficie de 727.00m² (suivant le certificat possession).

Objet de crédit : Mr : Xfonctionnaire, âgé de **51 ans** sollicite la banque pour la mise en place d'un crédit hypothécaire en milieu rural pour un montant de : **1.000.000 ,00 DA.**

Le promoteur dispose de ce qui suit

- Un certificat de possession qui lui permet d'accéder à un crédit inférieur ou égale à 1.000.000,00 DA.
- Décision d'octroi de l'aide CNL de 700 000,00 DA ;
- Permis de construire du 11/02/2018 ;
- Trois dernières fiches de paie affichant un salaire net de : 53.059,83 DA (cadre d'étude aux niveaux de L'ONNAOH de TIGZIRT) ;
- Un devis estimatif des travaux à réaliser d'un montant de : 1 480 600 ,00 DA.

La capacité d'endettement

$53\,059 \times 33\% \times 12 \times 14 = 2\,941\,590,96 \text{ DA.}$

De ce qui précède, nous laissons le soin au comité de crédit de statuer sur cette demande.

« AUTORISATION D'ENGAGEMENT »

(ANNEXE 5 DU MANEUL DE GESTION DES CREDITS)

Date 12/02/2018 N°03

Organe de décision (1) : **GER**

Date du comité : **11/02/2018 PV N°3**

Structure émettrice (1) : **GRE** Emprunteur : **Mr X**

Compte : **à ouvrir**

Activité : **fonctionnaire**

Agence domiciliataire : **TIGZIRT**

GRE de rattachement : **TIZI-OUZOU (015)**

Groupe d'appartenance :

C.R.E

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

Type de prêt et de credit	Montant « 4 »	Validité « 5 »	Limite Utilisation « 6 »	Durée Amortir « 6 »	Différé Par tie l. « 7 »	Diffé ré Total « 7 »	Taux de Mar ge « 7 »	Taux Commun Engagem ent
Credit Hypothécaire type 12 /01	2.941 .590 ,96 DA		12 Mois	14 ans				Taux en vigueur

Garanties bloquantes : hypothèque légal de 1 er rang élargie aux constructions.

Réserves bloquantes :

- Engagement notarié de souscrire une police d'assurance (multirisque habitations, catastrophes naturelles) ;
- Assurance décès (IAD) ;
- Signature d'un engagement de domiciliation des salaires perçus visé par l'employeur ou engagement ;
- Ferme de provisionner le compte ouvert en couverture des échéances ;
- Signature d'une autorisation de débit de compte d'office à la date d'échéance ;
- Consultation et réponse à la centrale des risques et des impayés.

Garantie non bloquantes :

Signature d'une chaîne de billets à ordre.

Réserver non bloquantes :

- Convention de prêt en langue nationale et étrangère (à recueillir avant tout blocage de fonds)
- Police d'assurance S.G.C.I (Insolvabilité) et S.A.A (multirisques habitation et CATNAT) 122.

Chapitre III : L'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BADR Banque de Tizi-Ouzou

Conclusion :

Les fonctions et les modalités prises par l'agence BADR-Banque TIZI OUZOU, permettent une attribution utile et avantageuse pour l'acquisition d'un logement. Dans notre cas, le client Monsieur Xest éligible aux critères d'octroi de crédit, de ce fait, nous suggérons un avis favorable pour le prêt immobilier.

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.

Dans notre cas nous remarquons que la BADR-Banque exige de son client qu'il sera jeune et majeur et avec une capacité de remboursement très élevée à savoir le revenu de ce client.

Bibliographie

Ouvrage :

- A. BOUDINOT-J.C.FRABOT- technique et pratique bancaire 3^{ème} Ed 1974. P 197
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P 17
- « COUSSERGUES » la banque, structure, marché, gestion édition DALLOZ, Paris 1996.
- David DEHACHE et Didier MARTEAU, « les produits dérivés de crédit », édition ESKA, Paris, 2001, p.15.
- DECOUSSERGUES.S :« La banque : structure, marché, gestion. » ; Edition DALLOZ- 1996, P 78
- DENIS BURCKEL « Management de l'immobilier » deuxième édition. DE VUIBERT ? France 2015.page 40
- Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. béchade. Postface de Philippe. Pelletier « économie immobilière et des politiques du logement" de Boeck supérieur B-1000. Bruxelles. P02.
- JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : Du fonction à l'immobilier 1950-2008 » L'harmattan, 2009, P.41
- Jean Marchal et crédit, Ed 7. P 147
- HADJ SADOKI, « les risques de l'entreprise et son financement bancaire », édition DAHLAB, Alger, 2007. P.11
- IBID- P. 43
- Michel ROUACH. Et Gérard NOULLEAU : « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire. 1993. Page : 249.
- PRUCHAUDJ, « Evolution des techniques bancaires » édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P.50
- Richard BRUYERE, « les produits dérivés de crédits », édition Economica, Paris, 1998, P8.
- Serge BETTINI et Sophie BETTINI, « technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015, P 53.

Mémoires et thèses :

- HENTOURF, « le financement bancaire au service de l'immobilier, mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.
- IDJAAD. Salim et AGUEMOUNE Lahen « financement bancaire de logement, cas de la CNEP-Banque », Mémoire de fin de cycle, INSFPG, 2008, P.14.
- KIAS Samia BELKACEMI Farid CHAIB Kenza les crédits aux particuliers « le crédit immobilier, 2000, P.22.www Algérie-dz.com.
- SLIMANI KAHINA, SADI FERROUDJA, RAMDANE TASSADIT les crédits aux particuliers 2008-2009. P.14.

- CHABANE RABAH L'analyse des crédits d'investissements à travers les crédits immobiliers cas : la BADR-Banque, Tizi-Ouzou, promotion 2018.

Textes réglementaires :

- Loi SRU (loi n°2000.1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain).
- L'article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.
- Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.
- L'article 882 de code civil.
- TAHRKHA, FOUNE. SAIDJ. 2004. Public demain-P.601
- Op.cit., Paris, 1998, P9.
- Op. Cit, 1998, P186.
- Op. Cit, Paris, 2015, P162

Sites internet :

- Le site [www. CNL.gov .dz](http://www.CNL.gov.dz). Consulté le 07/11/2020
- Le site [www. FGCMPI. Dz](http://www.FGCMPI.Dz). Consulté le 15/11/2020
- Le site [www.SGCI,dz](http://www.SGCI.dz).consulté le 20/11/2020
- Le site [www.SRH. Dz](http://www.SRH.Dz) .consulté le 30/11/ 2020
- Www. Mataf. Net, consulté le 20/12/2020
- Le site [www.Service .public .Fr](http://www.Service.public.Fr), consulté le 25/12/2020
- Www.Algérie.dz.com
- [www.crédit foncier. Fr](http://www.crédit.foncier.Fr)

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le marché immobilier en Algérie	1
Introduction	4
Section 01 : Définition et acteurs de l'immobilier	4
1.- Bien immobilier	5
1.1 Définition de bien immobilier	5
1.2 Caractéristique des biens immobiliers.....	5
1.2.1 Durabilité.....	6
1.2.2 Immobilité	6
1.2.3 Hétérogénéité.....	6
1.2.4 Autres caractéristiques	6
1.3 Les acteurs de l'immobilier.....	6
1.3.1 Les utilisateurs.....	7
1.3.1.1 Les ménages occupants des logements	7
1.3.1.2 L'immobilier au service de stratégie des organisations	7
1.3.1.3 De la détention à la rationalisation de l'immobilier d'exploitation.....	7
1.3.1.4 Notion de cout global immobilier	7
1.3.1.5 Sophistication progressive de la gestion de l'immobilier	8
1.3.2 Propriétaire	8
1.3.2.1 Modes de détention	8
1.3.3 Réalisateurs	9
1.3.3.1 Acteurs de l'aménagement	9
1.3.3.2 Promoteurs immobiliers	9
1.3.4 Financeurs	10
Section 02 : Evolution du marché immobilier	10
1. Définition de marché immobilier	10
2. Typologie du marché immobilier	10
2.1 Le marché primaire.....	10
2.2 Le marché secondaire	11

3. Les intervenants sur le marché immobilier	11
3.1. Maitre d'ouvrage	11
3.2 Maitre d'œuvre	11
3.3 L'entreprise de réalisation	11
3.4. Le promoteur	11
3.4.1 Promoteur public	11
3.4.2 Promoteur privé	11
4. L'évolution du marché immobilier en Algérie.....	11
4.1 P ^{ère} étape : de 1967 à 1987	13
4.2 De 1987 à nos jours.....	13
5. Evénement bancaire et grandes dates	14
5.1 La période avant 1962	14
5.2. Les premières années après l'indépendance.....	14
5.2.1. L'année 1966.....	15
5.2.2. 1970-1973 Le premier plan quadriennal	15
5.2.3. 1974-1977 Le deuxième plan quadriennal	15
5.2.4. 1980-1984 Le premier plan quinquennal	15
5.2.5. 1985-1989 Le second plan quinquennal.....	16
5.2.6 A partir de 1986.....	16
5.2.7 L'année 1990.....	16
5.2.8 A partir de 1996.....	16
5.3 Programme quinquennal 2005-2009	16
5.4. Les réformes engagées dans le financement du logement	17
5.4.1. La loi sur la promotion immobilière n°86-07 du 04 mars 1986.....	17
5.4.2. La loi bancaire 1986.....	18
5.4.3. La loi bancaire 1988.....	18
5.4.4. La loi sur monnaie et le crédit (1990-10).....	19
5.4.5. La loi relative à l'activité immobilière	19
6. L'évolution du parc du logement en Algérie.....	20
Section 03 : Nouveau dispositif du financement.....	22
1- La caisse nationale du logement (CNL).....	22
1.1-Présentation de la CNL	22
2-Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	
.....	24

2.1-Présentation du FGCMPI.....	24
2.2-Les garantie du FGCMPI.....	24
2.3-Ses missions.....	25
3-La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM)	25
4-La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).....	26
5-La société de refinancement hypothécaire (SRH).....	27
5.1-Les actions de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants.....	27
5.2-Ces ressources proviennent.....	27
Conclusion.....	28
 Chapitre II : Les crédits immobiliers en Algérie.....	29
Introduction	29
Section01: Notion sur les crédits d'investissement.....	29
1-définition de crédit	29
2-Typologies de crédits	30
2.1-Le financement de l'exploitation	30
2.2-Le financement de l'investissement.....	30
2.3-Financement du commerce extérieur	31
2.4-Les crédits aux particuliers	31
Section 02 : Les crédits destinés aux particuliers et à la promotion immobilière .32	
1.-Définition de crédit immobilier.....	32
2.-Typologie de crédit immobilier.....	32
2.1-Les crédits aux particuliers	32
2.1.1-Qu'est-ce qu'un particulier	32
2.1.2-Qu'est-ce qu'un crédit au particulier	32
3-Historique.....	33
4-Le lancement du crédit aux particuliers en Algérie	33
4.1-Les raisons de marginassions des crédits aux particuliers au par avant.....	34
4.1.1-Avant 1989	34
4.1.2-La loi bancaire du 19/08/1986	34
4.1.3_La loi sur la monnaie et le crédit (La loi 90_10 du 14/04/1990).....	35
4.1.4-Les éléments qui expliquent les raisons de ce retard	35
4.2-Les mécanismes de mise en place des crédits aux particuliers	36

4.2.1-Lancement de nouveaux produits	36
5.-Les difficulté et les contraintes qui substituent.....	36
5.1-Les contraintes entravant le développement de l'ensemble des crédits aux particuliers	36
5.2-Les contraintes spécifiques aux crédits immobiliers.....	37
6-Formule de crédits proposés aux particuliers.....	38
6 .1-Avance en compte	38
6.2-Avance sur titre	39
6.3-Crédits liés à la possession d'une carte de crédit	39
7-Les raisons expansions.....	43
8-Le poids économique et social des crédits aux particuliers	43
8.1-Sur le plan économique.....	43
8.2-Sur le plan social	44
2.2-Les crédits à la promotion immobilière	44
2.2.1-Historique.....	44
2 .2.2-Les principes de financement de la promotion immobiliers	45
2.2.2.1-La quotité de financement.....	45
2.2.2.2 Le durée de financement	45
2.2.2.3-La commercialisation.....	45
2.2.3-Les crédits liés au projet.....	46
2.2.3.1-Les critères liés aux promoteurs.....	46
2.2.4-Les garanties	47
2.2.5-Caractéristique du crédit à la promotion immobilière	47
2.2.6-Typologie de crédits immobiliers	47
2.2.6.1-Les crédits aux promoteurs privés	48
2.2.6.2-Les crédits aux promoteurs publics.....	48
Section 03 : risque et garanties liées aux crédits immobiliers	48
1-Les risques liés aux crédits immobiliers	49
1.1-Les risques économiques	49
1.1.1-Le risque de contrepartie.....	49
1.1.2-Les risques de liquidité	51
1.1.3-Le risque de solvabilité	52
1.1.4-Le risque de taux d'intérêt	53
1.1.5-Le risque de change.....	54

2.1.2-Les risques généraux.....	54
2-La gestion des crédits immobiliers.....	56
2.1- La gestion préventive	56
2.1.1-Les règles prudentielles.....	56
3-Les garanties liées aux crédits immobiliers	59
3.1-Les suretés personnelles.....	59
3.1.1-Le cautionnement.....	59
3.1.1.1-Définition	59
3.1.1.2-Les formes de cautionnement	59
3.1.1.3-Les avantages de la caution pour la banque	60
3.1.1.4-Extinction du cautionnement	60
3.2-Les suretés réelles	60
3.2.1-L'hypothèque	61
3.2.1.1-Définition	61
3.2.1.2 Les différentes formes d'hypothèque.....	61
3.2.1.3-Les prérogatives des créances hypothécaires.....	62
3.2.1.4-Extinction de l'hypothèque	62
4-Le Nantissement.....	62
Conclusion.....	63
Chapitre III : L'étude et l'analyse s'un dossier du crédit immobilier au sien de l'agence BADR TIZI OUZOU.....	64
Introduction	64
Section 01 : Présentation de la BADR Banque	64
1.1 Création et évolution	64
1.2-L'approche administrative	65
1.2.1-L'organisation de la direction générale.....	65
1.2.2-L'organigramme de la structure de la BADR	68
1.3-Le rôle du service crédit.....	69
1.4-La BADR ; un appui financier	70
Section 02 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la BADR banque de Tizi-Ouzou	71
2.1-Etude de dossier de demande de crédit	71
2.1.1-Dossier constitutif pour les salariés	72
2.1.2 Dossier constitutif pour les non salariés.....	73

2.1.3-Pour l’auto construction pour les non-salariés.....	73
2.2-Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural	73
2.3-Le suivi de dossier crédit	74
2.3.1-Les garanties	74
2.3.2-Les remboursement	75
2.3.3-La défaillance du débiteur.....	75
Section 03 : Etude empirique d’un dossier de crédit immobilier rural.....	76
1-Exemple sur le crédit immobilier (Aménagement).....	77
2-Exemple sur le crédit immobilier (construction)	78
Conclusion générale	80
Annexes	
Référence Bibliographie	
Table des matières	

Bibliographie

Ouvrage :

- A. BOUDINOT-J.C.FRABOT- technique et pratique bancaire 3^{ème} Ed 1974. P 197
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P 17
- « COUSSERGUES » la banque, structure, marché, gestion édition DALLOZ, Paris 1996.
- David DEHACHE et Didier MARTEAU, « les produits dérivés de crédit », édition ESKA, Paris, 2001, p.15.
- DECOUSSERGUES.S :« La banque : structure, marché, gestion. » ; Edition DALLOZ- 1996, P 78
- DENIS BURCKEL « Management de l'immobilier » deuxième édition. DE VUIBERT ? France 2015.page 40
- Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. béchade. Postface de Philippe. Pelletier « économie immobilière et des politiques du logement" de Boeck supérieur B-1000. Bruxelles. P02.
- JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : Du fonction à l'immobilier 1950-2008 » L'harmattan, 2009, P.41
- Jean Marchal et crédit, Ed 7. P 147
- HADJ SADOKI, « les risques de l'entreprise et son financement bancaire », édition DAHLAB, Alger, 2007. P.11
- IBID- P. 43
- Michel ROUACH. Et Gérard NOULLEAU : « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire. 1993. Page : 249.
- PRUCHAUDJ, « Evolution des techniques bancaires » édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P.50
- Richard BRUYERE, « les produits dérivés de crédits », édition Economica, Paris, 1998, P8.
- Serge BETTINI et Sophie BETTINI, « technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015, P 53.

Mémoires et thèses :

- HENTOURF, « le financement bancaire au service de l'immobilier, mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.
- IDJAAD. Salim et AGUEMOUNE Lahen « financement bancaire de logement, cas de la CNEP-Banque », Mémoire de fin de cycle, INSFPG, 2008, P.14.
- KIAS Samia BELKACEMI Farid CHAIB Kenza les crédits aux particuliers « le crédit immobilier, 2000, P.22.www Algérie-dz.com.
- SLIMANI KAHINA, SADI FERROUDJA, RAMDANE TASSADIT les crédits aux particuliers 2008-2009. P.14.

- CHABANE RABAH L'analyse des crédits d'investissements à travers les crédits immobiliers cas : la BADR-Banque, Tizi-Ouzou, promotion 2018.

Textes réglementaires :

- Loi SRU (loi n°2000.1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain).
- L'article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.
- Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.
- L'article 882 de code civil.
- TAHRKHA, FOUNE. SAIDJ. 2004. Public demain-P.601
- Op.cit., Paris, 1998, P9.
- Op. Cit, 1998, P186.
- Op. Cit, Paris, 2015, P162

Sites internet :

- Le site [www. CNL.gov .dz](http://www.CNL.gov.dz). Consulté le 07/11/2020
- Le site [www. FGCMPI. Dz](http://www.FGCMPI.Dz). Consulté le 15/11/2020
- Le site [www.SGCI,dz.consulté](http://www.SGCI.dz) le 20/11/2020
- Le site [www.SRH. Dz](http://www.SRH.Dz) .consulté le 30/11/ 2020
- Www. Mataf. Net, consulté le 20/12/2020
- Le site [www.Service .public .Fr](http://www.Service.public.Fr), consulté le 25/12/2020
- Www.Algérie.dz.com
- [www.crédit foncier. Fr](http://www.crédit.foncier.Fr)

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le marché immobilier en Algérie	1
Introduction	4
Section 01 : Définition et acteurs de l'immobilier	4
1.- Bien immobilier	5
1.1 Définition de bien immobilier	5
1.2 Caractéristique des biens immobiliers.....	5
1.2.1 Durabilité.....	6
1.2.2 Immobilité	6
1.2.3 Hétérogénéité.....	6
1.2.4 Autres caractéristiques	6
1.3 Les acteurs de l'immobilier.....	6
1.3.1 Les utilisateurs.....	7
1.3.1.1 Les ménages occupants des logements	7
1.3.1.2 L'immobilier au service de stratégie des organisations	7
1.3.1.3 De la détention à la rationalisation de l'immobilier d'exploitation.....	7
1.3.1.4 Notion de cout global immobilier	7
1.3.1.5 Sophistication progressive de la gestion de l'immobilier	8
1.3.2 Propriétaire	8
1.3.2.1 Modes de détention	8
1.3.3 Réalisateurs	9
1.3.3.1 Acteurs de l'aménagement	9
1.3.3.2 Promoteurs immobiliers	9
1.3.4 Financeurs	10
Section 02 : Evolution du marché immobilier	10
1. Définition de marché immobilier	10
2. Typologie du marché immobilier	10
2.1 Le marché primaire.....	10
2.2 Le marché secondaire	11

3. Les intervenants sur le marché immobilier	11
3.1. Maitre d'ouvrage	11
3.2 Maitre d'œuvre	11
3.3 L'entreprise de réalisation	11
3.4. Le promoteur	11
3.4.1 Promoteur public	11
3.4.2 Promoteur privé	11
4. L'évolution du marché immobilier en Algérie.....	11
4.1 P ^{ère} étape : de 1967 à 1987	13
4.2 De 1987 à nos jours.....	13
5. Evénement bancaire et grandes dates	14
5.1 La période avant 1962	14
5.2. Les premières années après l'indépendance.....	14
5.2.1. L'année 1966.....	15
5.2.2. 1970-1973 Le premier plan quadriennal	15
5.2.3. 1974-1977 Le deuxième plan quadriennal	15
5.2.4. 1980-1984 Le premier plan quinquennal	15
5.2.5. 1985-1989 Le second plan quinquennal.....	16
5.2.6 A partir de 1986.....	16
5.2.7 L'année 1990.....	16
5.2.8 A partir de 1996.....	16
5.3 Programme quinquennal 2005-2009	16
5.4. Les réformes engagées dans le financement du logement	17
5.4.1. La loi sur la promotion immobilière n°86-07 du 04 mars 1986.....	17
5.4.2. La loi bancaire 1986.....	18
5.4.3. La loi bancaire 1988.....	18
5.4.4. La loi sur monnaie et le crédit (1990-10).....	19
5.4.5. La loi relative à l'activité immobilière	19
6. L'évolution du parc du logement en Algérie.....	20
Section 03 : Nouveau dispositif du financement.....	22
1- La caisse nationale du logement (CNL).....	22
1.1-Présentation de la CNL	22
2-Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	
.....	24

2.1-Présentation du FGCMPI.....	24
2.2-Les garantie du FGCMPI.....	24
2.3-Ses missions.....	25
3-La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM)	25
4-La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).....	26
5-La société de refinancement hypothécaire (SRH).....	27
5.1-Les actions de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants.....	27
5.2-Ces ressources proviennent.....	27
Conclusion.....	28
 Chapitre II : Les crédits immobiliers en Algérie.....	29
Introduction	29
Section01: Notion sur les crédits d'investissement.....	29
1-définition de crédit	29
2-Typologies de crédits	30
2.1-Le financement de l'exploitation	30
2.2-Le financement de l'investissement.....	30
2.3-Financement du commerce extérieur	31
2.4-Les crédits aux particuliers	31
Section 02 : Les crédits destinés aux particuliers et à la promotion immobilière .32	
1.-Définition de crédit immobilier.....	32
2.-Typologie de crédit immobilier.....	32
2.1-Les crédits aux particuliers	32
2.1.1-Qu'est-ce qu'un particulier	32
2.1.2-Qu'est-ce qu'un crédit au particulier	32
3-Historique.....	33
4-Le lancement du crédit aux particuliers en Algérie	33
4.1-Les raisons de marginassions des crédits aux particuliers au par avant.....	34
4.1.1-Avant 1989	34
4.1.2-La loi bancaire du 19/08/1986	34
4.1.3_La loi sur la monnaie et le crédit (La loi 90_10 du 14/04/1990).....	35
4.1.4-Les éléments qui expliquent les raisons de ce retard	35
4.2-Les mécanismes de mise en place des crédits aux particuliers	36

4.2.1-Lancement de nouveaux produits	36
5.-Les difficulté et les contraintes qui substituent.....	36
5.1-Les contraintes entravant le développement de l'ensemble des crédits aux particuliers	36
5.2-Les contraintes spécifiques aux crédits immobiliers.....	37
6-Formule de crédits proposés aux particuliers.....	38
6 .1-Avance en compte	38
6.2-Avance sur titre	39
6.3-Crédits liés à la possession d'une carte de crédit	39
7-Les raisons expansions.....	43
8-Le poids économique et social des crédits aux particuliers	43
8.1-Sur le plan économique.....	43
8.2-Sur le plan social	44
2.2-Les crédits à la promotion immobilière	44
2.2.1-Historique.....	44
2 .2.2-Les principes de financement de la promotion immobiliers	45
2.2.2.1-La quotité de financement.....	45
2.2.2.2 Le durée de financement	45
2.2.2.3-La commercialisation.....	45
2.2.3-Les crédits liés au projet.....	46
2.2.3.1-Les critères liés aux promoteurs.....	46
2.2.4-Les garanties	47
2.2.5-Caractéristique du crédit à la promotion immobilière	47
2.2.6-Typologie de crédits immobiliers	47
2.2.6.1-Les crédits aux promoteurs privés	48
2.2.6.2-Les crédits aux promoteurs publics.....	48
Section 03 : risque et garanties liées aux crédits immobiliers	48
1-Les risques liés aux crédits immobiliers	49
1.1-Les risques économiques	49
1.1.1-Le risque de contrepartie.....	49
1.1.2-Les risques de liquidité	51
1.1.3-Le risque de solvabilité	52
1.1.4-Le risque de taux d'intérêt	53
1.1.5-Le risque de change.....	54

2.1.2-Les risques généraux.....	54
2-La gestion des crédits immobiliers.....	56
2.1- La gestion préventive	56
2.1.1-Les règles prudentielles.....	56
3-Les garanties liées aux crédits immobiliers	59
3.1-Les suretés personnelles.....	59
3.1.1-Le cautionnement.....	59
3.1.1.1-Définition	59
3.1.1.2-Les formes de cautionnement	59
3.1.1.3-Les avantages de la caution pour la banque	60
3.1.1.4-Extinction du cautionnement	60
3.2-Les suretés réelles	60
3.2.1-L'hypothèque	61
3.2.1.1-Définition	61
3.2.1.2 Les différentes formes d'hypothèque.....	61
3.2.1.3-Les prérogatives des créances hypothécaires.....	62
3.2.1.4-Extinction de l'hypothèque	62
4-Le Nantissement.....	62
Conclusion.....	63
Chapitre III : L'étude et l'analyse s'un dossier du crédit immobilier au sien de l'agence BADR TIZI OUZOU.....	64
Introduction	64
Section 01 : Présentation de la BADR Banque	64
1.1 Création et évolution	64
1.2-L'approche administrative	65
1.2.1-L'organisation de la direction générale.....	65
1.2.2-L'organigramme de la structure de la BADR	68
1.3-Le rôle du service crédit.....	69
1.4-La BADR ; un appui financier	70
Section 02 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la BADR banque de Tizi-Ouzou	71
2.1-Etude de dossier de demande de crédit	71
2.1.1-Dossier constitutif pour les salariés	72
2.1.2 Dossier constitutif pour les non salariés.....	73

2.1.3-Pour l’auto construction pour les non-salariés.....	73
2.2-Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural	73
2.3-Le suivi de dossier crédit	74
2.3.1-Les garanties	74
2.3.2-Les remboursement	75
2.3.3-La défaillance du débiteur.....	75
Section 03 : Etude empirique d’un dossier de crédit immobilier rural.....	76
1-Exemple sur le crédit immobilier (Aménagement).....	77
2-Exemple sur le crédit immobilier (construction)	78
Conclusion générale	80
Annexes	
Référence Bibliographie	
Table des matières	

Bibliographie

Ouvrage :

- A. BOUDINOT-J.C.FRABOT- technique et pratique bancaire 3^{ème} Ed 1974. P 197
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P 17
- « COUSSERGUES » la banque, structure, marché, gestion édition DALLOZ, Paris 1996.
- David DEHACHE et Didier MARTEAU, « les produits dérivés de crédit », édition ESKA, Paris, 2001, p.15.
- DECOUSSERGUES.S :« La banque : structure, marché, gestion. » ; Edition DALLOZ- 1996, P 78
- DENIS BURCKEL « Management de l'immobilier » deuxième édition. DE VUIBERT ? France 2015.page 40
- Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. béchade. Postface de Philippe. Pelletier « économie immobilière et des politiques du logement" de Boeck supérieur B-1000. Bruxelles. P02.
- JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : Du fonction à l'immobilier 1950-2008 » L'harmattan, 2009, P.41
- Jean Marchal et crédit, Ed 7. P 147
- HADJ SADOKI, « les risques de l'entreprise et son financement bancaire », édition DAHLAB, Alger, 2007. P.11
- IBID- P. 43
- Michel ROUACH. Et Gérard NOULLEAU : « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire. 1993. Page : 249.
- PRUCHAUDJ, « Evolution des techniques bancaires » édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P.50
- Richard BRUYERE, « les produits dérivés de crédits », édition Economica, Paris, 1998, P8.
- Serge BETTINI et Sophie BETTINI, « technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015, P 53.

Mémoires et thèses :

- HENTOURF, « le financement bancaire au service de l'immobilier, mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.
- IDJAAD. Salim et AGUEMOUNE Lahen « financement bancaire de logement, cas de la CNEP-Banque », Mémoire de fin de cycle, INSFPG, 2008, P.14.
- KIAS Samia BELKACEMI Farid CHAIB Kenza les crédits aux particuliers « le crédit immobilier, 2000, P.22.www Algérie-dz.com.
- SLIMANI KAHINA, SADI FERROUDJA, RAMDANE TASSADIT les crédits aux particuliers 2008-2009. P.14.

- CHABANE RABAH L'analyse des crédits d'investissements à travers les crédits immobiliers cas : la BADR-Banque, Tizi-Ouzou, promotion 2018.

Textes réglementaires :

- Loi SRU (loi n°2000.1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain).
- L'article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.
- Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.
- L'article 882 de code civil.
- TAHRKHA, FOUNE. SAIDJ. 2004. Public demain-P.601
- Op.cit., Paris, 1998, P9.
- Op. Cit, 1998, P186.
- Op. Cit, Paris, 2015, P162

Sites internet :

- Le site [www. CNL.gov .dz](http://www.CNL.gov.dz). Consulté le 07/11/2020
- Le site [www. FGCMPI. Dz](http://www.FGCMPI.Dz). Consulté le 15/11/2020
- Le site [www.SGCI,dz.consulté](http://www.SGCI.dz) le 20/11/2020
- Le site [www.SRH. Dz](http://www.SRH.Dz) .consulté le 30/11/ 2020
- Www. Mataf. Net, consulté le 20/12/2020
- Le site [www.Service .public .Fr](http://www.Service.public.Fr), consulté le 25/12/2020
- Www.Algérie.dz.com
- [www.crédit foncier. Fr](http://www.crédit.foncier.Fr)

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le marché immobilier en Algérie	1
Introduction	4
Section 01 : Définition et acteurs de l'immobilier	4
1.- Bien immobilier	5
1.1 Définition de bien immobilier	5
1.2 Caractéristique des biens immobiliers.....	5
1.2.1 Durabilité.....	6
1.2.2 Immobilité	6
1.2.3 Hétérogénéité.....	6
1.2.4 Autres caractéristiques	6
1.3 Les acteurs de l'immobilier.....	6
1.3.1 Les utilisateurs.....	7
1.3.1.1 Les ménages occupants des logements	7
1.3.1.2 L'immobilier au service de stratégie des organisations	7
1.3.1.3 De la détention à la rationalisation de l'immobilier d'exploitation.....	7
1.3.1.4 Notion de cout global immobilier	7
1.3.1.5 Sophistication progressive de la gestion de l'immobilier	8
1.3.2 Propriétaire	8
1.3.2.1 Modes de détention	8
1.3.3 Réalisateurs	9
1.3.3.1 Acteurs de l'aménagement	9
1.3.3.2 Promoteurs immobiliers	9
1.3.4 Financeurs	10
Section 02 : Evolution du marché immobilier	10
1. Définition de marché immobilier	10
2. Typologie du marché immobilier	10
2.1 Le marché primaire.....	10
2.2 Le marché secondaire	11

3. Les intervenants sur le marché immobilier	11
3.1. Maitre d'ouvrage	11
3.2 Maitre d'œuvre	11
3.3 L'entreprise de réalisation	11
3.4. Le promoteur	11
3.4.1 Promoteur public	11
3.4.2 Promoteur privé	11
4. L'évolution du marché immobilier en Algérie.....	11
4.1 P ^{ère} étape : de 1967 à 1987	13
4.2 De 1987 à nos jours.....	13
5. Evénement bancaire et grandes dates	14
5.1 La période avant 1962	14
5.2. Les premières années après l'indépendance.....	14
5.2.1. L'année 1966.....	15
5.2.2. 1970-1973 Le premier plan quadriennal	15
5.2.3. 1974-1977 Le deuxième plan quadriennal	15
5.2.4. 1980-1984 Le premier plan quinquennal	15
5.2.5. 1985-1989 Le second plan quinquennal.....	16
5.2.6 A partir de 1986.....	16
5.2.7 L'année 1990.....	16
5.2.8 A partir de 1996.....	16
5.3 Programme quinquennal 2005-2009	16
5.4. Les réformes engagées dans le financement du logement	17
5.4.1. La loi sur la promotion immobilière n°86-07 du 04 mars 1986.....	17
5.4.2. La loi bancaire 1986.....	18
5.4.3. La loi bancaire 1988.....	18
5.4.4. La loi sur monnaie et le crédit (1990-10).....	19
5.4.5. La loi relative à l'activité immobilière	19
6. L'évolution du parc du logement en Algérie.....	20
Section 03 : Nouveau dispositif du financement.....	22
1- La caisse nationale du logement (CNL).....	22
1.1-Présentation de la CNL	22
2-Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	
.....	24

2.1-Présentation du FGCMPI.....	24
2.2-Les garantie du FGCMPI.....	24
2.3-Ses missions.....	25
3-La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM)	25
4-La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).....	26
5-La société de refinancement hypothécaire (SRH).....	27
5.1-Les actions de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants.....	27
5.2-Ces ressources proviennent.....	27
Conclusion.....	28
 Chapitre II : Les crédits immobiliers en Algérie.....	29
Introduction	29
Section01: Notion sur les crédits d'investissement.....	29
1-définition de crédit	29
2-Typologies de crédits	30
2.1-Le financement de l'exploitation	30
2.2-Le financement de l'investissement.....	30
2.3-Financement du commerce extérieur	31
2.4-Les crédits aux particuliers	31
Section 02 : Les crédits destinés aux particuliers et à la promotion immobilière .32	
1.-Définition de crédit immobilier.....	32
2.-Typologie de crédit immobilier.....	32
2.1-Les crédits aux particuliers	32
2.1.1-Qu'est-ce qu'un particulier	32
2.1.2-Qu'est-ce qu'un crédit au particulier	32
3-Historique.....	33
4-Le lancement du crédit aux particuliers en Algérie	33
4.1-Les raisons de marginassions des crédits aux particuliers au par avant.....	34
4.1.1-Avant 1989	34
4.1.2-La loi bancaire du 19/08/1986	34
4.1.3_La loi sur la monnaie et le crédit (La loi 90_10 du 14/04/1990).....	35
4.1.4-Les éléments qui expliquent les raisons de ce retard	35
4.2-Les mécanismes de mise en place des crédits aux particuliers	36

4.2.1-Lancement de nouveaux produits	36
5.-Les difficulté et les contraintes qui substituent.....	36
5.1-Les contraintes entravant le développement de l'ensemble des crédits aux particuliers	36
5.2-Les contraintes spécifiques aux crédits immobiliers.....	37
6-Formule de crédits proposés aux particuliers.....	38
6 .1-Avance en compte	38
6.2-Avance sur titre	39
6.3-Crédits liés à la possession d'une carte de crédit	39
7-Les raisons expansions.....	43
8-Le poids économique et social des crédits aux particuliers	43
8.1-Sur le plan économique.....	43
8.2-Sur le plan social	44
2.2-Les crédits à la promotion immobilière	44
2.2.1-Historique.....	44
2 .2.2-Les principes de financement de la promotion immobiliers	45
2.2.2.1-La quotité de financement.....	45
2.2.2.2 Le durée de financement	45
2.2.2.3-La commercialisation.....	45
2.2.3-Les crédits liés au projet.....	46
2.2.3.1-Les critères liés aux promoteurs.....	46
2.2.4-Les garanties	47
2.2.5-Caractéristique du crédit à la promotion immobilière	47
2.2.6-Typologie de crédits immobiliers	47
2.2.6.1-Les crédits aux promoteurs privés	48
2.2.6.2-Les crédits aux promoteurs publics.....	48
Section 03 : risque et garanties liées aux crédits immobiliers	48
1-Les risques liés aux crédits immobiliers	49
1.1-Les risques économiques	49
1.1.1-Le risque de contrepartie.....	49
1.1.2-Les risques de liquidité	51
1.1.3-Le risque de solvabilité	52
1.1.4-Le risque de taux d'intérêt	53
1.1.5-Le risque de change.....	54

2.1.2-Les risques généraux.....	54
2-La gestion des crédits immobiliers.....	56
2.1- La gestion préventive	56
2.1.1-Les règles prudentielles.....	56
3-Les garanties liées aux crédits immobiliers	59
3.1-Les suretés personnelles.....	59
3.1.1-Le cautionnement.....	59
3.1.1.1-Définition	59
3.1.1.2-Les formes de cautionnement	59
3.1.1.3-Les avantages de la caution pour la banque	60
3.1.1.4-Extinction du cautionnement	60
3.2-Les suretés réelles	60
3.2.1-L'hypothèque	61
3.2.1.1-Définition	61
3.2.1.2 Les différentes formes d'hypothèque.....	61
3.2.1.3-Les prérogatives des créances hypothécaires.....	62
3.2.1.4-Extinction de l'hypothèque	62
4-Le Nantissement.....	62
Conclusion.....	63
Chapitre III : L'étude et l'analyse s'un dossier du crédit immobilier au sien de l'agence BADR TIZI OUZOU.....	64
Introduction	64
Section 01 : Présentation de la BADR Banque	64
1.1 Création et évolution	64
1.2-L'approche administrative	65
1.2.1-L'organisation de la direction générale.....	65
1.2.2-L'organigramme de la structure de la BADR	68
1.3-Le rôle du service crédit.....	69
1.4-La BADR ; un appui financier	70
Section 02 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la BADR banque de Tizi-Ouzou	71
2.1-Etude de dossier de demande de crédit	71
2.1.1-Dossier constitutif pour les salariés	72
2.1.2 Dossier constitutif pour les non salariés.....	73

2.1.3-Pour l’auto construction pour les non-salariés.....	73
2.2-Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural	73
2.3-Le suivi de dossier crédit	74
2.3.1-Les garanties	74
2.3.2-Les remboursement	75
2.3.3-La défaillance du débiteur.....	75
Section 03 : Etude empirique d’un dossier de crédit immobilier rural.....	76
1-Exemple sur le crédit immobilier (Aménagement).....	77
2-Exemple sur le crédit immobilier (construction)	78
Conclusion générale	80
Annexes	
Référence Bibliographie	
Table des matières	

Bibliographie

Ouvrage :

- A. BOUDINOT-J.C.FRABOT- technique et pratique bancaire 3^{ème} Ed 1974. P 197
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P 17
- « COUSSERGUES » la banque, structure, marché, gestion édition DALLOZ, Paris 1996.
- David DEHACHE et Didier MARTEAU, « les produits dérivés de crédit », édition ESKA, Paris, 2001, p.15.
- DECOUSSERGUES.S :« La banque : structure, marché, gestion. » ; Edition DALLOZ- 1996, P 78
- DENIS BURCKEL « Management de l'immobilier » deuxième édition. DE VUIBERT ? France 2015.page 40
- Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. béchade. Postface de Philippe. Pelletier « économie immobilière et des politiques du logement" de Boeck supérieur B-1000. Bruxelles. P02.
- JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : Du fonction a l'immobilier 1950-2008 » L'harmattan, 2009, P.41
- Jean Marchal et crédit, Ed 7. P 147
- HADJ SADOKI, « les risques de l'entreprise et son financement bancaire », édition DAHLAB, Alger, 2007. P.11
- IBID- P. 43
- Michel ROUACH. Et Gérard NOULLEAU : « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire. 1993. Page : 249.
- PRUCHAUDJ, « Evolution des techniques bancaires » édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P.50
- Richard BRUYERE, « les produits dérivés de crédits », édition Economica, Paris, 1998, P8.
- Serge BETTINI et Sophie BETTINI, « technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015, P 53.

Mémoires et thèses :

- HENTOURF, « le financement bancaire au service de l'immobilier, mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.
- IDJAAD. Salim et AGUEMOUNE Lahen « financement bancaire de logement, cas de la CNEP-Banque », Mémoire de fin de cycle, INSFPG, 2008, P.14.
- KIAS Samia BELKACEMI Farid CHAIB Kenza les crédits aux particuliers « le crédit immobilier, 2000, P.22.www Algérie-dz.com.
- SLIMANI KAHINA, SADI FERROUDJA, RAMDANE TASSADIT les crédits aux particuliers 2008-2009. P.14.

- CHABANE RABAH L'analyse des crédits d'investissements à travers les crédits immobiliers cas : la BADR-Banque, Tizi-Ouzou, promotion 2018.

Textes réglementaires :

- Loi SRU (loi n°2000.1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain).
- L'article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.
- Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.
- L'article 882 de code civil.
- TAHRKHA, FOUNE. SAIDJ. 2004. Public demain-P.601
- Op.cit., Paris, 1998, P9.
- Op. Cit, 1998, P186.
- Op. Cit, Paris, 2015, P162

Sites internet :

- Le site [www. CNL.gov .dz](http://www.CNL.gov.dz). Consulté le 07/11/2020
- Le site [www. FGCMPI. Dz](http://www.FGCMPI.Dz). Consulté le 15/11/2020
- Le site [www.SGCI,dz.consulté](http://www.SGCI.dz) le 20/11/2020
- Le site [www.SRH. Dz](http://www.SRH.Dz) .consulté le 30/11/ 2020
- Www. Mataf. Net, consulté le 20/12/2020
- Le site [www.Service .public .Fr](http://www.Service.public.Fr), consulté le 25/12/2020
- Www.Algérie.dz.com
- [www.crédit foncier. Fr](http://www.crédit.foncier.Fr)

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le marché immobilier en Algérie	1
Introduction	4
Section 01 : Définition et acteurs de l'immobilier	4
1.- Bien immobilier	5
1.1 Définition de bien immobilier	5
1.2 Caractéristique des biens immobiliers.....	5
1.2.1 Durabilité.....	6
1.2.2 Immobilité	6
1.2.3 Hétérogénéité.....	6
1.2.4 Autres caractéristiques	6
1.3 Les acteurs de l'immobilier.....	6
1.3.1 Les utilisateurs.....	7
1.3.1.1 Les ménages occupants des logements	7
1.3.1.2 L'immobilier au service de stratégie des organisations	7
1.3.1.3 De la détention à la rationalisation de l'immobilier d'exploitation.....	7
1.3.1.4 Notion de cout global immobilier	7
1.3.1.5 Sophistication progressive de la gestion de l'immobilier	8
1.3.2 Propriétaire	8
1.3.2.1 Modes de détention	8
1.3.3 Réalisateurs	9
1.3.3.1 Acteurs de l'aménagement	9
1.3.3.2 Promoteurs immobiliers	9
1.3.4 Financeurs	10
Section 02 : Evolution du marché immobilier	10
1. Définition de marché immobilier	10
2. Typologie du marché immobilier	10
2.1 Le marché primaire.....	10
2.2 Le marché secondaire	11

3. Les intervenants sur le marché immobilier	11
3.1. Maitre d'ouvrage	11
3.2 Maitre d'œuvre	11
3.3 L'entreprise de réalisation	11
3.4. Le promoteur	11
3.4.1 Promoteur public	11
3.4.2 Promoteur privé	11
4. L'évolution du marché immobilier en Algérie.....	11
4.1 P ^{ère} étape : de 1967 à 1987	13
4.2 De 1987 à nos jours.....	13
5. Evénement bancaire et grandes dates	14
5.1 La période avant 1962	14
5.2. Les premières années après l'dépendance.....	14
5.2.1. L'année 1966.....	15
5.2.2. 1970-1973 Le premier plan quadriennal	15
5.2.3. 1974-1977 Le deuxième plan quadriennal	15
5.2.4. 1980-1984 Le premier plan quinquennal	15
5.2.5. 1985-1989 Le second plan quinquennal.....	16
5.2.6 A partir de 1986.....	16
5.2.7 L'année 1990.....	16
5.2.8 A partir de 1996.....	16
5.3 Programme quinquennal 2005-2009	16
5.4. Les réformes engagées dans le financement du logement	17
5.4.1. La loi sur la promotion immobilière n°86-07 du 04 mars 1986.....	17
5.4.2. La loi bancaire 1986.....	18
5.4.3. La loi bancaire 1988.....	18
5.4.4. La loi sur monnaie et le crédit (1990-10).....	19
5.4.5. La loi relative à l'activité immobilière	19
6. L'évolution du parc du logement en Algérie.....	20
Section 03 : Nouveau dispositif du financement	22
1- La caisse nationale du logement (CNL).....	22
1.1-Présentation de la CNL	22
2-Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	
.....	24

2.1-Présentation du FGCMPI.....	24
2.2-Les garantie du FGCMPI.....	24
2.3-Ses missions.....	25
3-La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM)	25
4-La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).....	26
5-La société de refinancement hypothécaire (SRH).....	27
5.1-Les actions de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants.....	27
5.2-Ces ressources proviennent.....	27
Conclusion.....	28
 Chapitre II : Les crédits immobiliers en Algérie.....	29
Introduction	29
Section01: Notion sur les crédits d'investissement.....	29
1-définition de crédit	29
2-Typologies de crédits	30
2.1-Le financement de l'exploitation	30
2.2-Le financement de l'investissement.....	30
2.3-Financement du commerce extérieur	31
2.4-Les crédits aux particuliers	31
Section 02 : Les crédits destinés aux particuliers et à la promotion immobilière .32	
1.-Définition de crédit immobilier.....	32
2.-Typologie de crédit immobilier.....	32
2.1-Les crédits aux particuliers	32
2.1.1-Qu'est-ce qu'un particulier	32
2.1.2-Qu'est-ce qu'un crédit au particulier	32
3-Historique.....	33
4-Le lancement du crédit aux particuliers en Algérie	33
4.1-Les raisons de marginassions des crédits aux particuliers au par avant.....	34
4.1.1-Avant 1989	34
4.1.2-La loi bancaire du 19/08/1986	34
4.1.3_La loi sur la monnaie et le crédit (La loi 90_10 du 14/04/1990).....	35
4.1.4-Les éléments qui expliquent les raisons de ce retard	35
4.2-Les mécanismes de mise en place des crédits aux particuliers	36

4.2.1-Lancement de nouveaux produits	36
5.-Les difficulté et les contraintes qui substituent.....	36
5.1-Les contraintes entravant le développement de l'ensemble des crédits aux particuliers	36
5.2-Les contraintes spécifiques aux crédits immobiliers.....	37
6-Formule de crédits proposés aux particuliers.....	38
6 .1-Avance en compte	38
6.2-Avance sur titre	39
6.3-Crédits liés à la possession d'une carte de crédit	39
7-Les raisons expansions.....	43
8-Le poids économique et social des crédits aux particuliers	43
8.1-Sur le plan économique.....	43
8.2-Sur le plan social	44
2.2-Les crédits à la promotion immobilière	44
2.2.1-Historique.....	44
2 .2.2-Les principes de financement de la promotion immobiliers	45
2.2.2.1-La quotité de financement.....	45
2.2.2.2 Le durée de financement	45
2.2.2.3-La commercialisation.....	45
2.2.3-Les crédits liés au projet.....	46
2.2.3.1-Les critères liés aux promoteurs.....	46
2.2.4-Les garanties	47
2.2.5-Caractéristique du crédit à la promotion immobilière	47
2.2.6-Typologie de crédits immobiliers	47
2.2.6.1-Les crédits aux promoteurs privés	48
2.2.6.2-Les crédits aux promoteurs publics.....	48
Section 03 : risque et garanties liées aux crédits immobiliers	48
1-Les risques liés aux crédits immobiliers	49
1.1-Les risques économiques	49
1.1.1-Le risque de contrepartie.....	49
1.1.2-Les risques de liquidité	51
1.1.3-Le risque de solvabilité	52
1.1.4-Le risque de taux d'intérêt	53
1.1.5-Le risque de change.....	54

2.1.2-Les risques généraux.....	54
2-La gestion des crédits immobiliers.....	56
2.1- La gestion préventive	56
2.1.1-Les règles prudentielles.....	56
3-Les garanties liées aux crédits immobiliers	59
3.1-Les suretés personnelles.....	59
3.1.1-Le cautionnement.....	59
3.1.1.1-Définition	59
3.1.1.2-Les formes de cautionnement	59
3.1.1.3-Les avantages de la caution pour la banque	60
3.1.1.4-Extinction du cautionnement	60
3.2-Les suretés réelles	60
3.2.1-L'hypothèque	61
3.2.1.1-Définition	61
3.2.1.2 Les différentes formes d'hypothèque.....	61
3.2.1.3-Les prérogatives des créances hypothécaires.....	62
3.2.1.4-Extinction de l'hypothèque	62
4-Le Nantissement.....	62
Conclusion.....	63
Chapitre III : L'étude et l'analyse s'un dossier du crédit immobilier au sien de l'agence BADR TIZI OUZOU.....	64
Introduction	64
Section 01 : Présentation de la BADR Banque	64
1.1 Création et évolution	64
1.2-L'approche administrative	65
1.2.1-L'organisation de la direction générale.....	65
1.2.2-L'organigramme de la structure de la BADR	68
1.3-Le rôle du service crédit.....	69
1.4-La BADR ; un appui financier	70
Section 02 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la BADR banque de Tizi-Ouzou	71
2.1-Etude de dossier de demande de crédit	71
2.1.1-Dossier constitutif pour les salariés	72
2.1.2 Dossier constitutif pour les non salariés.....	73

2.1.3-Pour l’auto construction pour les non-salariés.....	73
2.2-Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural	73
2.3-Le suivi de dossier crédit	74
2.3.1-Les garanties	74
2.3.2-Les remboursement	75
2.3.3-La défaillance du débiteur.....	75
Section 03 : Etude empirique d’un dossier de crédit immobilier rural.....	76
1-Exemple sur le crédit immobilier (Aménagement).....	77
2-Exemple sur le crédit immobilier (construction)	78
Conclusion générale	80
Annexes	
Référence Bibliographie	
Table des matières	