



MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMÈRI DE TIZI-OUZOU
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DÉPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION
Spécialité : management bancaire.

mémoire fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de
« Master »

Thème

Financement bancaire des crédits immobiliers

: Cas de la BNA L'AGENCE OUADHIAS «582».

Réalisé par :

- ❖ CHEMOUN Samir
- ❖ YABBADENE Lilia

Dirigé par :

Mr ACHIR Mohamed

Devant le jury composé de :

Président : Mr. OUALIKENE Selim, Professeur/FSECSC/UMMTO

Examination: Mr. ABIDI Mohamed, MCB/FSECSC/UMMTO

Encadreur : Mr ACHIR Mohamed, MCB/FSECSC/UMMTO

Promotion 2020/2021

Remerciement

Le présent travail n'est pas seulement le fruit de nos propres efforts, mais aussi les efforts de bien de personnes à qui nous exprimons nos vifs remerciements.

Nous exprimons nos plus vifs et profonds remerciements d'abord à Mr ACHIR Mohamed pour avoir accepté de diriger notre travail, pour nous avoir guidé et prodigué de précieux conseils qui nous ont permis de mener à bien notre mémoire.

Nous tenons à remercier Mr ABIDI Mohammed de nous avoir aidés. Nos remerciements sont ensuite adressés aux membres du jury qui ont bien voulu lire et évaluer notre travail.

Nous tenons à remercier toute l'équipe de ma BNA Agence 582 de Tizi-Ouzou en particulier Mr ABDELLI Belkacem ; chargé d'études.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble des enseignants de la Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des sciences de Gestion, plus particulièrement ceux du Département des Sciences de gestion, et à tous ceux qui ont contribué à notre formation.

Enfin, nous remercions toute personne ayant pris part de près ou de loin à l'élaboration et à la réalisation de ce modeste travail.

DEDICACES

Avec un cœur plein d'amour et de fierté je dédie ce travail

*A ma mère, pour son amour, sa générosité, sa patience, et pour avoir
Été de bon conseil pendant toutes ses Années, je n'oublierai jamais*

Ton soutien dans les moments les plus difficiles.

Du fond du cœur merci, je t'aime beaucoup.

A mon père, sans lui rien n'aurait été possible. Jamais je n'oublierai

Son affection ainsi que son amour, son dévouement,

Je ne le remercierai jamais assez. je t'aime papa

A mes deux chers frères MEHDI et MUSTAPHA.

À ma sœur NAWEL et son époux,

A ma belle sœur et mes nièces aussi mes neveux,

A mes ami(e)s en particulier KATIA, CHAHINEZ, MASSEVA,

ZAHRA, NABILA, DIDOU

Et mon binôme SAMIR et toute sa famille.

Je remercie aussi les personnes a qui je tien vraiment : mon fiancé et ma chère LÉEDI

pour leur soutiens.

Je vous AIME.

LILIA

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à : A mes parents.

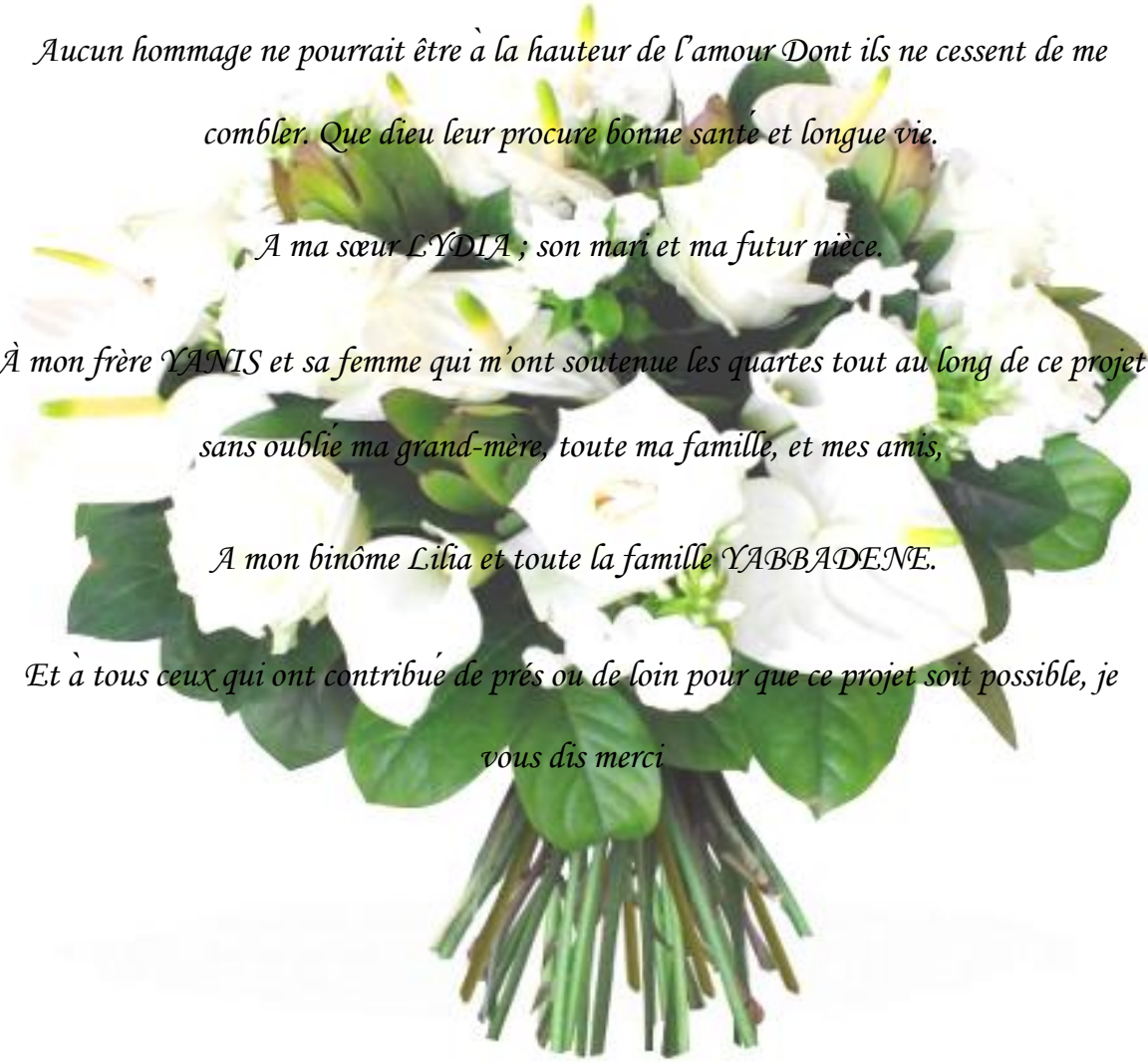
Aucun hommage ne pourrait être à la hauteur de l'amour Dont ils ne cessent de me combler. Que dieu leur procure bonne santé et longue vie.

A ma sœur LYDIA ; son mari et ma futur nièce.

À mon frère YANIS et sa femme qui m'ont soutenue les quarts tout au long de ce projet sans oublier ma grand-mère, toute ma famille, et mes amis,

A mon binôme Lilia et toute la famille YABBADENE.

Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce projet soit possible, je vous dis merci



SAMIR

Liste des abréviations

AAP: Aide à l'Accession à la Propriété.

ADE : Algérienne Des Eaux.

AP : Agence Principale.

APC : Assemblée Populaire Communale.

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

BNA: Banque Nationale d'Algérie.

CATNAT : Catastrophes Naturelles.

CCP : Comptes Courants Postaux.

CMT : Crédit à Moyen Terme.

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales.

CNEP: Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance.

CNL : Caisse Nationale du Logement.

CNT : Caisse Nationale du Logement.

CREM : Central des Risques Entreprises et Ménages.

DCPS : Direction des Crédits Particuliers et Spécifiques.

DEJC : Direction des Etudes Juridiques et du Contentieux.

DRE : Direction de la Réglementation et des Etudes.

DSERC : Direction du Suivi des Engagements et du Recouvrement des Créances.

EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial

EPIC: Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial.

FGCMPI: Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de Promotion Immobilière.

FR : Fond de Roulement.

IAD : Invalidité Absolue et Définitive.

LSP : Logement Social Participatif.

PME: Petites Moyens Entreprises.

PMI: Petites Moyens Industries.

RMN : Revenu Mensuel Net.

SARL : Société A Responsabilité Limite.

SATIM: Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique.

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

SIG: Système Interbancaire de Gestion.

SMIG : Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti.

SRH: Société de Refinancement Hypothécaire.

TTC : Toute Taxe Comprise.

VEFA : Vent en Etat Future Achèvement.

VSP : Vent Sur Plan.

Liste des tableaux

tableau 1 : situation du secteur financier et bancaire en algerie.....	43
tableau 2 : quotites de financement.....	63
tableau 3 : les instances et pouvoir de decision, les plafonds en matiere d'octroi de credits par la bna.....	79
tableau 4 : la capacite de remboursement en fonction de revenu mensuel net de l'emprunteur.....	80
tableau 5 : identification de l'emprunteur principal. credits immobiliers finances par bna-banque.....	92
tableau 6 : identification du bien objet du financement.....	92
tableau 7 : tableau d'amortissement.....	94

Liste des figures

Figure 1 : schema representatif d'un credit documentaire realise a vue.....	20
figure 2 : typologie de credits.....	23
figure 3 : graphe de determination du prix d'equilibre sur un marche.....	38
figure 4 : organigramme de la direction regionale de tizi-ouzou 183.....	76
figure 5 : les deux derniers mois du tableau d'amortissement.....	99

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : NOTIONS DE BASE SUR LA BANQUE ET LES CREDITS.....	4
Introduction	4
SECTION 01 : LA BANQUE ET LES CREDITS BANCAIRES.....	5
SECTION 02 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIEE AUX CREDITS.....	23
Conclusion.....	35
CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE.....	36
Introduction.....	37
SECTION 01 : LE MARCHER IMMOBILIER EN ALGERIE.....	37
SECTION 02 : LE FINANCEMENT DE CREDITS IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.....	50
SECTION 03 : LE FINANCEMENT DE CREDITS IMMOBILIERS AUX PROMOTEURS.....	60
Conclusion.....	70
CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER DU CREDIT IMMOBILIER AU SEIN DE LA BNA.....	71
Introduction	72
SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL	73
SECTION 02: MODALITES ET PROCEDURES D'OCTROIS DES CREDITS IMMOBILIERS AU NIVEAU DE LA BNA.....	79
SECTION 3: LE MONTAGE D'UN CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS	89
Conclusion.....	101
CONCLUSION GENERALE.....	102
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	

Introduction

Générale

Introduction Générale

Le logement est sans conteste le besoin social le plus sensible et le plus porteur. Il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages. L'être humain a besoin d'un toit pour se construire et participer à la vie Collective, une adresse concourt à la représentation que l'on se fait d'une personne.

L'Etat algérien se trouvait devant le défi de réaliser la cohésion sociale et d'assurer le succès du dialogue politique, dans un contexte dominé par la dégradation des équilibres financiers extérieurs et intérieurs, la récession économique, un niveau élevé de chômage et une pénurie chronique de logement évalué à près de 1,2 millions de logement.

En effet, l'un des problèmes épineux qu'a eu à affronter l'Algérie indépendante et celui du logement, en raison de la pression démographique et l'exode rural permanent ainsi que la négligence et l'inexistence de stratégies destinées au secteur de l'habitat. Ce qui fait que l'Algérie a connu une véritable crise.

Cette crise a entraînée l'entassement progressif de la population dans un parc vieillissant, cette situation a aussi engendrée l'édification de centaines de milliers de logements précaires sur des espaces occupés et non aménagés, ainsi le surpeuplement du parc de logement et la distorsion entre l'offre et la demande de logement. Bien évidemment, la crise de logement en Algérie est l'une des conséquences de l'intervention de l'Etat dans tout le processus de production, de financement et de commercialisation. Mais Comme l'Etat était le seul client qui finançait sur ses propres fonds des logements, il était alors évident que l'Etat ne pouvait plus ou ne devait plus être le seul pourvoyeur de logement, ce qui a mené les autorités publiques à la recherche d'autres voies et moyens à la mesure du financement du secteur de bâtiment.

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur prisé des investisseurs mais un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements car en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaissent des germes d'une explosion sociale. A l'inverse, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal vie des populations, l'un des objectifs primordiaux de la politique de

l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de propriété du logement familial, proclame par la charte nationale et ensuite par la constitution.

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

Pour participer à la satisfaction de ces besoins, la banque met en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux (rôle d'intermédiation financière) et se livre à des prestations de services en faveur de la clientèle et du public en générale. Le financement de ces besoins se concrétise par le crédit qui représente l'opération de base de l'activité bancaire. Parmi les banques algériennes figure la banque nationale d'Algérie «BNA» qui est appelée à jouer pleinement son rôle dans le développement économique de notre pays. Par ailleurs son avenir dépend de sa capacité à soutenir la concurrence dans un environnement bancaire en pleine évolution comme elle poursuit le processus de modernisation et de diversification des produits offerts à la clientèle.

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

Quelles sont les procédures menées par les banques algériennes, en particulier BNA L'AGENCE OUADHIAS «582», pour le financement de l'immobilier ?

Et d'autres questions méritent d'être posées :

- pourquoi la demande de logement ne cesse-t-elle d'accroître ? Qu'est-ce qu'un crédit immobilier aux particuliers ? quels sont ses caractéristiques et les risques qu'il engendre ?

Quelles sont les types de crédits immobiliers aux particuliers et comment traiter un dossier de ce crédit au niveau de l'agence ouadhias « 582 »? Quel est le plus demandé ?

Nous avons réparti notre travail en trois (03) chapitres :

- Le premier chapitre traitera les notions de base sur la banque et les crédits.

Dans la première section, nous allons aborder des généralités sur la banque, Puis la deuxième section sera consacrée aux aspects théoriques sur les crédits et enfin nous allons énumérer les risques et les garanties liés aux crédits dans la troisième section.

- Le deuxième chapitre sera consacré au financement de l'immobilier en Algérie, dont la première section traitera le marché immobilier, en suite dans la deuxième section nous allons exposer le financement du crédit immobilier aux particuliers et le financement du crédit immobilier aux promoteurs dans la troisième section.
- En fin, le troisième chapitre, sera réservé pour l'étude et l'analyse d'un dossier. Du crédit immobilier au sein de l'agence ouadhias «582». La première section, elle contient la présentation générale de l'organisme d'accueil, en suite dans la deuxième section nous allons faire l'étude d'un dossier du crédit immobilier et dans la troisième étude d'un cas pratique au sein de la BNA-Banque.

CHAPITRE I :
NOTIONS DE BASE SUR
LA BANQUE ET LES
CREDITS.

CHAPITRE I : Notions de base sur la banque et les crédits.

En tant qu'intermédiaire financier, au cœur du système de financement de l'économie, la banque est sollicitée par plusieurs acteurs afin d'obtenir des fonds pour acquérir un bien ou un actif qu'ils n'ont pas les moyens de financer par leurs seuls fonds propres. Dans ce chapitre, nous présenterons certaines généralités sur la banque, les crédits, notamment, les définitions, le rôle, les risques et les garanties liées à l'activité d'octroi des crédits bancaires.

Section 01: la banque et les crédits bancaires

Les banques jouent un rôle moteur dans le développement économique, sont au cœur des mécanismes et des cycles financiers et sont les partenaires habituels des entités économiques. Dans le cadre de l'activité passive, la banque reçoit les fonds qu'elle a prêtés et les alloue ensuite sous forme de crédit pour l'activité active. Ceux-ci jouent un rôle important dans toute économie, ils peuvent satisfaire les besoins opérationnels ou d'investissement de l'entreprise.

Diverses entités économiques (ménages, entreprises, etc.) connaissent souvent des besoins de financement pour exercer leurs fonctions de production, de commercialisation et de consommation. Pour répondre à ces besoins, ces agents sollicitent souvent un soutien financier auprès de leurs banquiers, c'est-à-dire des prêts.

1 Rôle et typologie des banques :

La banque est un « *intermédiaire financier qui redistribue sous forme de crédit les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit* »¹.

1.1 Rôle de la banque :

Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers variés. Leur succès dépend, naturellement, de leur capacité à identifier

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

les attentes de leurs clientèles et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif. On peut déterminer le rôle d'une banque et qui se résume en cinq points² :

- traiter toutes les opérations d'escompte de crédit, d'échange et de trésorerie (toutes les opérations financières) ;
- négocier ou émettre des emprunts ;
- participer à la collecte de l'épargne ;
- recevoir de fond en compte courant ;
- effectuer des prêts.

1.2 Typologies des banques :

Concernant la typologie des banques, nous distinguons généralement quatre catégories de banques :

- banque centrale
- banque primaires
- banque d'affaires
- banque d'investissement

1.2.1 Banque centrale:

Chaque monnaie est gérée par une banque centrale, qui est chargée de piloter la politique monétaire. En faisant varier le taux de refinancement, la banque centrale contrôle la quantité de monnaie en circulation. ... En effet, les banques répercutent sur leurs clients le taux de refinancement défini par la banque centrale.

*« La banque centrale est une institution qui gère la monnaie d'un pays. Elle émet des billets de banque (d'où leurs noms d'institution), met en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de change d'un pays et surveille le système financier. »*³

1.2.2 Banques primaires⁴ :

Elle comprend trois catégories de banques qui se présentent comme suit :

² IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de licence, option finance, université, d'Oran, 2008.

³ Allouache Lounis et Aliouat Ghilas, mémoire « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », promotion 2018/2019.

⁴ Idem

1.2.2.1 Banques de dépôts :

Elles se définissent aussi par le terme banque de crédit puisque leur rôle est de collecter l'épargne des déposants sous forme de dépôts et de les redistribuer sous forme de crédit à moyen et a long terme. Ces banques jouent un rôle important dans le circuit des capitaux⁵.

1.2.2.2 Banque d'affaires :

Les banques d'affaires sont des banques qui s'engagent sur le long terme par le biais de participations dans des entreprises. Elles financent sur leurs fonds propres ou sur des emprunts à long terme des projets économiques (création, développement des sociétés) leurs rôles sont essentiels dans la mesure ou leur participation leur permet d'avoir des sièges aux conseils d'administration des plus grandes entreprises et intervient dans la gestion de celle-ci.

1.2.3 Banque d'investissement :

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

2 Les fonctions de la banque :

Les fonctions de la banque, dont la majorité sont relativement les mêmes et se présentent comme suit : la collecte de dépôts ; la distribution de crédit et la banque en tant qu'offreur de services⁶.

2.1 La collecte des dépôts :

Selon la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, « *sont considères comme fond reçus du public les fond recueillis des tiers, notamment sous*

⁵ Allouache Lounis et Aliouat Ghilas, mémoire « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », promotion 2018/2019.

⁶ Bouhriz Daidj Aicha « innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.

forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »⁷. on distingue deux types de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme :

- Les dépôts à vue : ce sont des dépôts ou le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes chèque, les comptes courants).
- Les dépôts à terme : contrairement aux dépôts à vue, les dépôts a termes constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposés au niveau des banque pour une période déterminée ou fixe à l'avance.

2.2 La distribution de crédit :

La loi du 19 aout 1986⁸ définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilite à cet effet met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique pour le compte de celle-ci un engagement par signature.⁹

Les banques apportent aux agents économiques les crédits nécessaires à leurs activités de consommation ou de production dont les crédits aux entreprises qui comportent crédits de fonctionnement et d'investissement mais aussi les crédits aux particuliers dont ceux de trésorerie et de l'habitat ou crédit immobilier.

2.3 La banque en tant que offreur de services :

En plus des deux fonctions classiques, on trouve que la banque offre de multiples services au profit de sa clientèle. Les opérations de service sont devenues l'une des plus importantes activités réalisées par la banque. Et parmi ses services on trouve principalement :

La banque met en place un système de paiement qui permet de facilite le transfert des moyens de paiement d'un agent a un autre, encaissement (cheque, virement, carte bancaire) c'est-à-dire l'utilisation des réseaux de transfert par la banque.

⁷ Bouhriz Daidj Aicha « innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.

⁸ La loi n 82 du 18aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.

⁹ Yala Farid, mémoire « étude et sélection d'un dossier par les banques », promotion 2008/2009.

- Le banquier est conseiller en matière d'achat et vente de titre, Dans le domaine de placement pour les comptes des tiers, le banquier devient intermédiaire et offre des services pour le compte de ses clients.

3 Définition du crédit :

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. Un **prêt bancaire** est une solution de financement, proposée par un organisme de crédit dont certaines banques, qui consiste à mettre à disposition de l'emprunteur des fonds pour la réalisation de son projet par exemple l'acquisition d'un bien immobilier.

Juridiquement l'ordonnance n° 03-11 du 26 /08/2003, relative à la monnaie et le crédit, définit le crédit comme suite : « *Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail* »¹⁰.

Économiquement c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien un bien équivalent qui sera restituer dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service¹¹.

Le crédit bancaire est, en générale, l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixée pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui a été fournie¹²

¹⁰ L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit

¹¹ PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50

¹² Sylvie DE COUSSERGUES, La banque : structure, marché et gestion.2èmeed Dalloz, paris, 1996.

3.1 Les caractéristiques de crédit¹³ :

Les quatre grandes caractéristiques du crédit sont : la confiance ; le temps ; le risque.

3.1.1 La confiance

Donner du crédit, c'est faire confiance, et la pratique de la relation de crédit à long terme crée un climat de confiance entre les protagonistes. Cette confiance repose non seulement sur la solvabilité de l'emprunteur, mais aussi sur son honnêteté et sa capacité à exercer ses activités professionnelles. D'autre part, le client doit être confiant que la banque ne retirera pas son soutien en cas de besoin et utilisera des informations strictement confidentielles sur le bilan.

La confiance est la base principale du crédit. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de l'accomplissement des obligations par son client.¹⁴

3.1.2 Le temps

Le crédit est consenti pour un certain temps, une certaine durée, ce dur est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit .On distingue trois types de crédit¹⁵ :

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

3.1.3 Le risque

Le risque est une notion inséparable de l'idée de confiance, le banquier devra analyser minutieusement tous les risques de l'entreprise pour bien la connaître ses points forts, sur la base desquels il peut asseoir sa confiance et sa décision de crédit. Le risque peut être défini comme : « *Un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain ou préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte.* »¹⁶

¹³ Mansouri Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie » éd Houma, Alger2006.

¹⁴ Sylvie DE COUSSERGUES, La banque : structure, marché et gestion.2èmeed Dalloz, Paris, 1996.

¹⁵ DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

¹⁶ NAULLEAU.G et ROUACH.M, « Le contrôle de gestion bancaire et financière », Revue Banque, Paris, 1998. P310

Le risque encouru par le banquier prêteur se situe à quatre niveaux :

3.1.3.1 Le risque individuel

C'est un risque particulier à l'entreprise, il est en fonction de la situation financière. Cela concerne les affaires qui manquent de ressources, qui sont endettées, qui possèdent les installations industrielles vétustes et affichent des frais généraux excessifs¹⁷.

3.1.3.2 Le risque général

C'est celui qui provient des phénomènes de grande ampleur, événements naturels, politiques ou économiques.

3.1.3.3 Le risque sectoriel

Il réside essentiellement dans les brusques changements qui peuvent se produire dans les conditions d'exploitation d'une activité (pénurie de matières premières, effondrement des prix...).

3.1.3.4 Le risque pays ou risque souverain ¹⁸

Il est lié à la probabilité de non-paiement des créances par débiteurs résidant dans des pays jugés à risques et sont généralement qualifiés « *à risque* », les pays en situation politique ou économique délicate, ou encore, les pays victimes de catastrophes naturelles. C'est dans l'intérêt de diminuer les risques que les banques ont un certain penchant au crédit à court terme ou aux crédits alloués aux activités rentables en elles-mêmes.

3.1.3.5 Le taux d'intérêt :

Les crédits peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable. Dans le prêt à taux fixe, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Les prêts à taux fixe présentent l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leurs trésoreries à long terme.

Dans le cas du taux variable, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variable peuvent faire bénéficier les clients, dans le cas, d'une éventuelle baisse du taux, mais aussi, ils

¹⁷ Idem.

¹⁸ MICHEL, Mathieu. «l'exploitation bancaire et le risque de crédit », (lieu inconnu).Ed revue banque éditeur 1995.P59.

peuvent être aux des avantages du client en cas d'une hausse des taux qui peuvent engendrer un risque d'augmentation des intérêts à payer.

3.2 Le rôle du crédit¹⁹ :

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire.

Le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine, par le recours de ces dernières, à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

Le deuxième rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulateur de la production. En effet, l'activité de production se modernise au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production. Cette dernière, sera consommée par les ménages à travers les crédits à la consommation accordés par les banques, afin de stimuler les achats et, par conséquent, le secteur de production.

Le crédit permet de grandir et de se développer. La théorie bancaire évoque l'effet multiplicateur du crédit, qui peut s'expliquer par l'effet des prêts pour acheter des biens de production ou de consommation. Ces effets ne sont pas seulement reflétés dans les entités économiques qui bénéficient des opérations, mais aussi indirectement étendus à d'autres entités.

Concernant l'effet multiplicateur du crédit dans le développement économique, il convient de mentionner la contribution de J.A Schumpeter à l'étude des conditions de financement du développement économique. Dès lors, il brisera l'analyse classique du financement de l'investissement (A. Smith), selon laquelle seule l'épargne peut faire un tel

¹⁹ COUSSERGUES.S, «la banque : structure, marché et gestion », paris 1996, p25.

financement. Pour J.A Schumpeter, les banques financeront les investissements en créant de nouveaux moyens de paiement plutôt qu'en déposant une épargne bancaire à l'avance.

En effet, la création de nouveaux moyens de paiement permet le déplacement des facteurs de production vers les entreprises nouvelles, sans détruire les anciennes. On aura grâce au crédit, des ressources productives sans fournir en contrepartie, au départ, des biens ou des services.

4 Typologies de crédits bancaires :

Diverses entités économiques (ménages, entreprises, etc.) ont souvent besoin de financement pour exercer leurs fonctions de production, de commercialisation et de consommation. Pour les satisfaire, ces agents sollicitent souvent un soutien financier auprès de leurs banquiers, à savoir le crédit. À cette fin, les banques proposent différents types de prêts. La banque a alors simplement prêté sa signature sans supporter aucune charge en espèces. Dans un premier temps, nous expliquerons les différents types de prêts classés par maturité²⁰ :

4.1 Les crédits aux entreprises

4.1.1 Les crédits d'exploitations

Au cours de l'exercice, l'entreprise a besoin de liquidités pour couvrir d'éventuelles dépenses, mais elle doit faire face à la concurrence. L'entreprise doit donner des délais à ces clients, et parfois elle doit subir des retards de paiement. En conséquence, la société a constaté qu'elle avait besoin de liquidités, ce qui permettrait à sa banque de lui fournir des prêts à court terme. Ces prêts accordés aux entreprises pour pallier des manques temporaires de capitaux à court terme ont une durée inférieure à un an et répondent à la nature des besoins financiers : financement d'approvisionnement, de stockage, de fabrication ou de commercialisation²¹. On peut distinguer donc deux grandes catégories de crédits d'exploitation : les crédits directs (par caisse) ; les crédits par signature.

²⁰ Luc, Bernet Rolande, Op.cit,P 156

²¹ DUTALLIS.P, Op.cit,P160.

4.1.1.1 Les crédits par caisse :

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

A. Les crédits par caisse globaux

Ils servent, principalement, à pallier les insuffisances momentanées du fonds de roulement à couvrir le besoin de fonds de roulement. L'utilisation de ce type de crédit se fait par le débit du compte courant de l'emprunteur. Ces crédits ne sont liés à aucun [garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire, et c'est ce qui leur vaut le nom de crédit « *en blanc* » ou « *personnels* »]. Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes, à savoir : la facilité de caisse, le découvert, le crédit de compagne, le crédit relais.

- **la facilité de caisse** : elle finance les décalages de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues²².
- **le découvert** : le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon argumentée et limitée dans le temps, sa durée est limitée à un an (01) au maximum éventuellement renouvelable²³.
- **le crédit de compagne** : crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement.
- **le crédit relais** : c'est une « *forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis* »²⁴. Il s'agit d'une augmentation du capital, d'une cession d'actif ou alors lorsque un accord de crédit est donné pour un investissement et que décaissement réel

²² MEYSSONNIER F., « Banque: mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, P. 105.

²³ KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.

²⁴ BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 235.

s'effectue mais celui-ci ne se matérialise pas immédiatement vu que des garanties soient recueillies.

B. Les crédits par caisse spécifiques

Contrairement aux crédits globaux, qui finance un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifiques finance un poste bien déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste question, soit aux effets qu'ils occasionnent, nous citons les avances sur la marchandise ; avance sur marché public ; avances sur factures ; l'escompte commercial ; l'affacturage.

- **avance sur marchandise** : ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au nom de la banque, le client en contrepartie recevra un récépissé « *warrant* »²⁵.
- **avance sur marché public** : les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'Etat en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service. L'administration ne règle la livraison et/ou la pose des fournitures, objet d'un marché, qu'après service rendu et constaté et avec du retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'Etat peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le biais de nantissement du marché.
- **avances sur factures** : l'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans ce cas, la banque doit assurer l'exigibilité de la créance et la solvabilité de l'entreprise.
- **l'escompte commercial** : l'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit²⁶.

²⁵ Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.

²⁶ BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007.

- **l'affacturage (factoring) :** selon l'article 543 bis 14 du code de commerce Algérien , l'affacturage est défini comme « *un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en, prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement* »²⁷

4.1.1.2 Les crédits par signature

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

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

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

- **l'aval :** Au sens de l'article 409 du code de commerce Algérien, l'aval est un « *engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé* »²⁸.
- **les cautionnements :** c'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.

²⁷ L'article 543 bis 14 du code de commerce Algérien.

²⁸ L'article 409 du code de commerce Algérien.

- **l'acceptation** : c'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

4.1.2 Les crédits d'investissement :

Le crédit d'investissement est un crédit qui destiné à financer l'actif immobilier à une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen ou long terme, Le crédit d'investissement peut servir à financer l'investissement en actifs fixes comme des bâtiments, des machines, de l'équipement, etc. comment il peut aussi financer la reprise ou le rachat des entreprises commerciales. Ce type de crédit sert souvent à reconstituer le fonds roulement afin de conférer à l'entreprise une structure financière saine.

On distingue trois (03) formes de crédits d'investissement, à savoir : crédit à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing).

4.1.2.1 Les crédits à moyen terme :

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux (02) ans à sept (07) ans. Il est, essentiellement accordé pour l'acquisition de bien d'équipement amortissable entre huit (08) et dix (10) ans. Il permet de financer le matériel, outillages et certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles²⁹.

4.1.2.2 Les crédits à long terme

Ces crédits sont destinés à financer les immobilisations lourdes de l'entreprise : terrains, bâtiments, usines, agencements et installations,...etc. Leur durée est comprise entre 07 et 20 ans, accompagnés d'un différé au choix de deux (02) à quatre (04) années.

Le problème ne réside pas seulement dans l'importance du montant, mais surtout dans son indisponibilité future qui est très longue. En effet, pour diverses raisons, les déposants peuvent venir à tout moment réclamer leurs dépôts, que la banque ne

²⁹ BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251.

pourra pas satisfaire, elle se retrouvera alors dans un déséquilibre financier qui pourra la conduire à la faillite.³⁰

4.1.2.3 Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les petites moyennes entreprises et les petites moyennes industries pour le financement de matériels est, notamment, matériel mobiles. Le leasing est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise.³¹

Les opérations de crédit-bail sont « *des opérations de location de bien d'équipement, de matériel, d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelque soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une partie, des versements effectués à titre de loyer* »³².

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

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

³⁰ LUC BERNET.R : Principe de technique bancaire ; 25ème Edition ; DUNOD, Paris, 2008 .P.343.

³¹ ZELLEG.L et SEBA.A : Mémoire de licence, le crédit bail : Un nouveau mode de financement des PME. Université de Bejaia.2009.P 9.

³² CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005, P. 457.

- **Le crédit-bail immobilier** : il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel acheté ou construit par une société du crédit-bail immobilier qui est en demeure propriétaire cette opération permet au locataire de devenir propriétaire en fin de ce contrat de tout en partie du bien loué. ³³

4.1.3 Les Crédits finançant le commerce extérieur :³⁴

Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de l'économie, tous les pays du monde entretiennent des relations commerciales avec des pays étrangers. Le développement continu de ces relations, qui se manifestent dans toutes sortes d'échanges, a incité les banques à accroître leur part pour contribuer et bénéficier du développement. Une évolution a fait que l'Algérie cherche à se faire une place sur la scène internationale pour passer de simple spectateur à un acteur dynamique.

Pour y parvenir, notre pays essaye avec toutes ses capacités à faire participer ses agents économiques, laissés pour compte du système économique mondial, à l'internationalisation de la doctrine de l'économie de marché.

Les principales conséquences engendrées suite aux différentes démarches entreprises par notre pays pour la promotion du commerce extérieur algérien est d'une part la dépossession des pouvoirs publics du monopole sur les opérations du commerce international par la promulgation du décret N° 91-37 du 13 février 1991 et la conclusion des accords en vue de l'admission de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) d'autre part.

Toutes ces mesures entreprises sont autant de tentatives incitant les opérateurs économiques nationaux à donner à leurs opérations une envergure universelle.

Et c'est dans le cadre de ces objectifs à l'échelle internationale, que le banquier est désigné comme le partenaire financier idéal des opérateurs économiques nationaux et se

³³ CHAMBOST.I et CUYAMBERE.T : Gestion financière ; 4ème Edition, DUNOD, Paris, 2008.P .379.

³⁴ M. BELLAL Djamel, mémoire fin d'étude, « *CARACTERISTIQUES ET MODALITES D'OCTROI DES CREDITS BANCAIRES* », école supérieure de banque ,2006.

doit par conséquent, de proposer un large éventail de techniques destinées à leur faciliter les échanges d'importation et d'exportation avec leurs partenaires étrangers.

Dans ce cadre, les banques utilisent diverses techniques pour financer les importations ou les exportations.

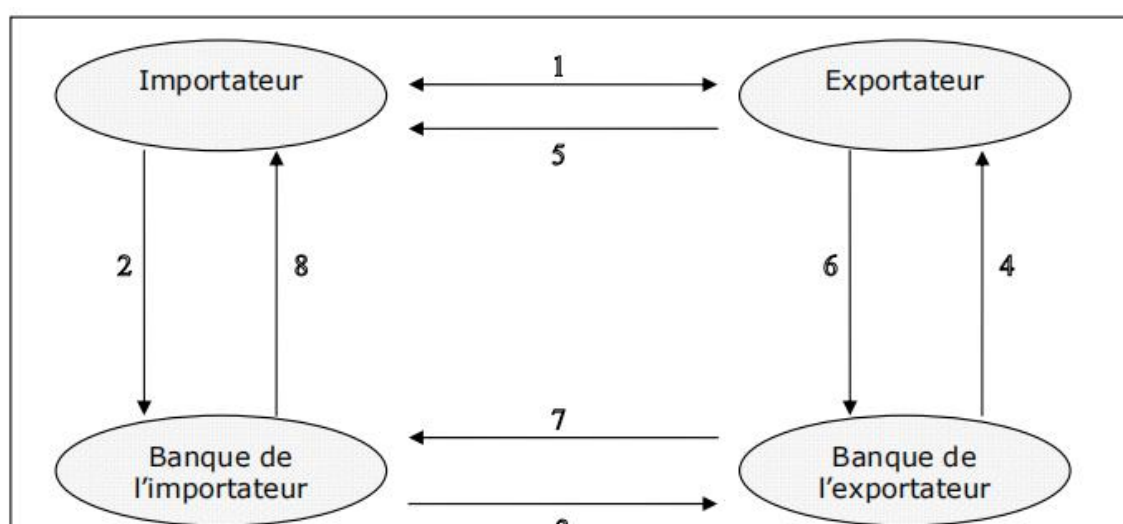
4.1.3.1 Le financement des importations :

Le crédit documentaire est un engagement par signature pris par la banque de l'importateur pour garantir à l'exportateur le paiement d'une marchandise (ou l'acceptation d'une traite) contre remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire fait intervenir quatre (04) parties :

- Le donneur d'ordre (l'importateur) ;
- La banque émettrice (banque de l'importateur) ;
- Le bénéficiaire (l'exportateur) ;
- La banque notificative et/ou confirmatrice (banque de l'exportateur).

Le schéma suivant permet de mieux assimiler le déroulement d'une opération de crédit documentaire.

Figure 1 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire réalisé à vue.



- 1 : contrat commercial ;
2 : demande d'ouverture du crédit en faveur de l'exportateur ;
3 : la banque de l'importateur ouvre le crédit documentaire auprès de la banque de l'exportateur ;
4 : le banquier notifie à l'exportateur le crédit en y ajoutant éventuellement a confirmation ;
5 : l'exportateur expédie la marchandise : des documents d'expédition lui sont délivrées ;
6 : l'exportateur remet les documents à sa banque, qui le paie si confirmation ;
7 : la banque de l'exportateur envoie les documents au banquier de l'importateur qui le crédite en retour après étude et accord sur les documents ;
8 : le banquier de l'importateur remet les documents à son client et le débite

Source : M. BELLAL Djamel, mémoire fin d'étude, « *CARACTERISTIQUES ET MODALITES D'OCTROI DES CREDITS BANCAIRES* », école supérieure de banque.

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

- **L'encaissement documentaire** : est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'expédition, le règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite.
- **Le crédit documentaire** : est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat³⁵.

4.1.3.2 Le financement des exportations :

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

- **le crédit fournisseur** : est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger³⁶.

³⁵ BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, P271.

³⁶ MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001, P. 580.

- **le crédit acheteur** : est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur³⁷

4.2 Les crédits aux particuliers :

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

4.2.1 Les crédits à la consommation :

Le crédit à la consommation est défini comme un crédit qui s'oppose au crédit à la production. C'est une nouvelle catégorie de crédit, un nouveau mode de financement des particuliers.

Il est consenti pour l'acquisition des biens non consommables mais durables, il ne s'agit pas donc d'un crédit destiné à la consommation stricto-sensu ou même de la destruction des richesses.

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

4.2.2 Les crédits immobiliers :

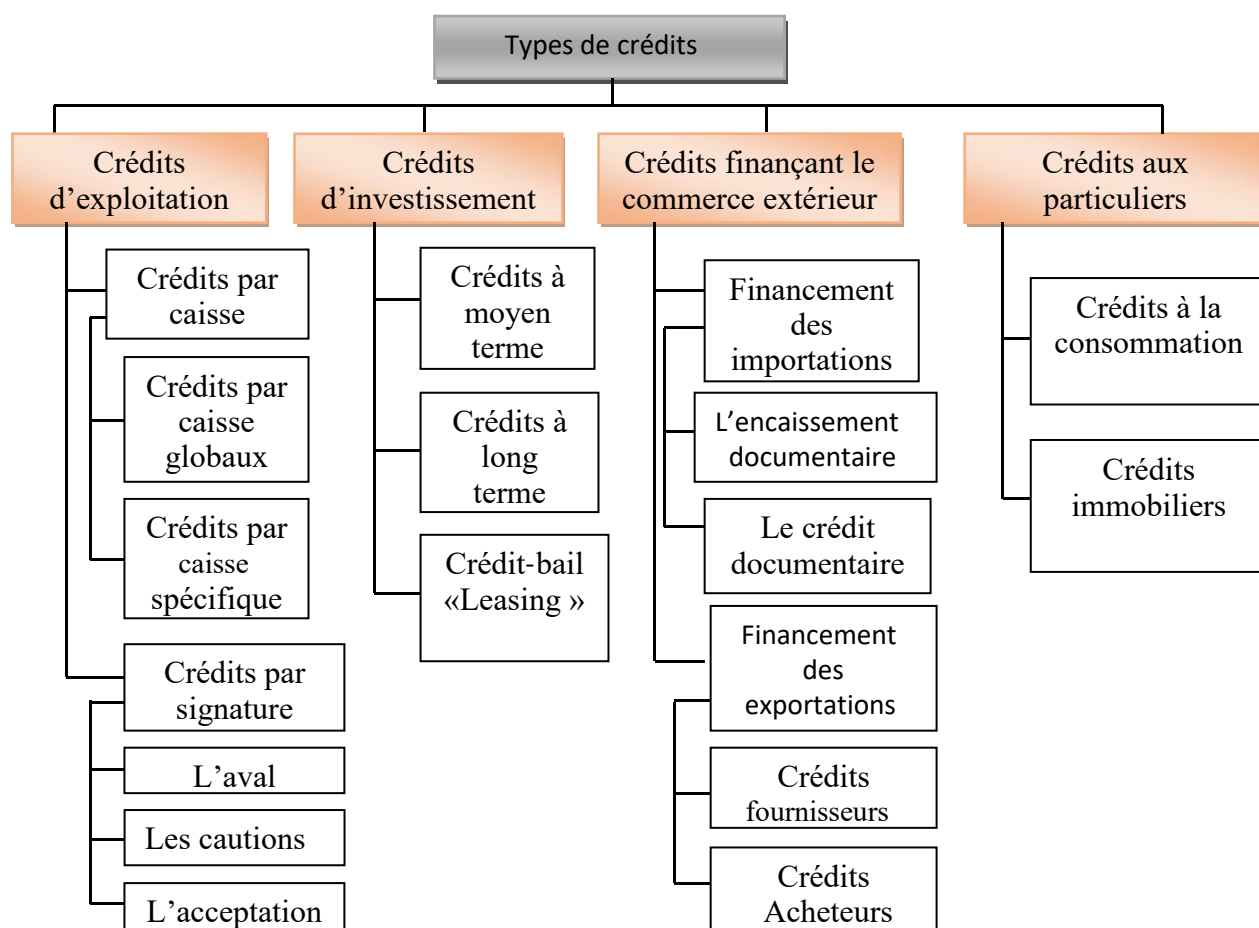
Ils sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements neufs, la rénovation, l'extension ou encore l'acquisition de logements d'occasions.

Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers.

³⁷ LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2003, P. 680.

Est un prêt à long terme octroyé aux particuliers, ces crédits peuvent être accordés pour toutes les opérations immobilières : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire et résidence de l'emprunteur.³⁸

Figure 2 : typologie de crédits



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

SECTION 02 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AUX CREDITS.

Toute opération du crédit engendre des risques multiples, c'est pourquoi l'on dit que « *le risque est inséparable du métier de banquier* ». L'objectif de cette section est d'appréhender ces différents risques qu'on peut en deux grandes catégories : les risques économiques et les autres risques (technologies, administratifs, et juridiques).

³⁸ M. BELLAL Djamel, mémoire fin d'étude, « *CARACTERISTIQUES ET MODALITES D'OCTROI DES CREDITS BANCAIRES* », école supérieure de banque, 2006, P46.

1 Définition du risque :

Comme le dit CONSO P « *Le risque est omniprésent, multiforme, il concerne tous les collaborateurs de l'entreprise et bien sûr la direction générale, mais aussi les actionnaires au niveau du risque global de l'entreprise. Le combattre concerne donc tous les acteurs* »³⁹. Les banques doivent se mobiliser à grande échelle dans l'intérêt général de l'ensemble de l'organisation. En cas de risque excessif, cela s'applique à tous les employés. Il est essentiel pour les établissements de crédit de connaître les sources de risque afin de les anticiper.

1.1 Typologies des risques :

Les risques bancaires sont multiples. Il faut savoir les définir pour les différencier et les répertorier, afin de pouvoir les mesurer et les gérer. Dans ce point, nous allons nous intéresser aux différents risques inhérents à l'activité bancaire.

1.2 Les risques économiques

Le risque de contrepartie ; le risque de taux ; le risque de change ; le risque de liquidité ; le risque du marché ; le risque de solvabilité ; le risque opérationnel.

1.2.1 Le risque de contrepartie

Appelé aussi risque de signature, Un risque de contrepartie « *est un risque de défaillance d'une entreprise (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature* »⁴⁰. Les risques de contrepartie sont classés suivant la forme prise par l'engagement liant le débiteur et l'établissement de crédit, en :

- Risque liés à une créance ;
- Risque liés aux titres détenus ;
- Risque liés aux engagements donnés et enregistrés au hors bilan ;

La défaillance de contrepartie entraîne une perte correspondant au non recouvrement partiel ou total des fonds employés par l'établissement de crédit. Pour que

³⁹ CONSO P, l'entreprise en 24 leçons, DUNOD, Paris, 2001, page 260.

⁴⁰ PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

le risque de contrepartie soit pris en compte, il faut que survienne des évènements qui laissent prévoir qu'une partie de l'emploi de fond ne serait pas remboursée.

1.2.2 Le risque de taux

Le risque « *représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propres affectées par l'évolution des taux d'intérêt* »⁴¹.

Le risque du taux d'intérêt est le risque de perte lié à une évolution défavorable des taux d'intérêt. Il touche l'ensemble des éléments du bilan ayant leur rémunération de leur valeur dépendant d'un taux d'intérêt.

L'effet négatif d'une variation du taux d'intérêt (sur les opérations clientèle et de trésorerie) et des gains ou perte liés aux évolutions de la valeur des titres acquis par l'établissement, peut se décomposer en un « *effet revenu* » correspondant à une baisse de la marge d'intérêt, et en un « *effet capital* » mesurant moins valus sur le cours des titres détenus.

1.2.3 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. Pour se protéger contre ce risque ; Le banquier peut faire signer à son client un engagement de prise en charge du risque de change⁴².

Le pourvoyeur de fonds qui prête à une personne physique ou morale basée à l'étranger se trouve face un risque de change.

Le risque de change résulte de la variation du taux de change de la monnaie nationale par rapport à la monnaie étrangère dans laquelle le prêt est libellé.

Par conséquent, une hausse du cours de change se traduit par un gain de change, et une baisse du cours se traduit par une perte de change.

⁴¹ AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17.

⁴² Michel ROUACH Et Gérard NOULLEAU ; « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire.1993.page : 249.

Nous l'avons bien compris, consentir un crédit sous-entend fatalement prendre un risque plus ou moins élevé sur l'avenir. De par sa fonction, le banquier ne doit pas endosser ce risque mais plutôt chercher à le gérer, le minimiser voir l'éviter.

1.2.4 Le risque de liquidité

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite illiquide⁴³.

Le risque du marché

Il s'agit du risque de réaliser des moins-values ou des pertes à la revente des titres détenus. Plusieurs raisons peuvent être à l'origine de cet effet⁴⁴:

- la baisse générale des cours des titres ;
- l'illiquidité du marché des titres à vendre (il n'y a pas suffisamment d'acheteurs).
- l'obligation de vendre rapidement des titres même à un cours inférieur.

1.2.5 Le risque de solvabilité

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme « *l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres* ». Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque⁴⁵.

⁴³ COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002, P. 101

⁴⁴ DESMICHT François, « Pratique de l'activité bancaire », DUNOD, 2007, p.269.

⁴⁵ MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

1.2.6 Le risque opérationnel

Le risque opérationnel résulte d'une inadaptation ou d'une défaillance imputable à des procédures, personnes, systèmes internes ou à des événements extérieurs.

1.3 Les autres risques

Après avoir défini les différents risques économiques, on peut citer autres risques:

Tels que les risques technique ; les risques juridiques ; les risques administratifs.

1.3.1 Les risques techniques :

Ils résultent du non-respect des normes réglementaires, des conditions du crédit à savoir (la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet a financer et le taux)

1.3.2 Les risques juridiques

Ces risques concernent⁴⁶ :

- **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 signé par les différentes parties, la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie.

Le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération du crédit.

- **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'assure de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;
- l'acte de l'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 déterminée par le marché et donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier, c'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois, si nécessaire, la

⁴⁶ MATHIEU, M. « l'exploitation bancaire et le risque crédit ».paris, Ed La revue banque, Editeur, 1996.P91.

valeur de sa garantie et cela toute au long de la durée de vie du crédit immobilier.⁴⁷

1.3.3 Les risques administratifs

C'est l'ensemble des éléments rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers des crédits, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire.⁴⁸

2 Définition de garantie

Une garantie est « une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt »⁴⁹

Les garanties liées au crédit permettent à un établissement prêteur de se prémunir contre un éventuel impayé de l'emprunteur. Une garantie réelle (hypothèque) ou une garantie personnelle (caution) peut venir en accompagnement de l'analyse faite par une banque de son risque client et être adossée à un concours bancaire.

Elle sert aussi à couvrir le risque de non recouvrement du crédit et donc le choix de la nature et du niveau de la garantie va participer à atteindre cet objectif.⁵⁰

2.1 Typologies des garanties

On peut distinguer deux grands types de garanties : les garanties personnelles et les garanties réelles.

⁴⁷ BELTAS, A. « la nécessité de développer un marché des titres hypothécaires en Algérie ».2000, P22.

⁴⁸ www.giroussillon.com (consulté le 20/10/2021).

⁴⁹ www.boursedescredits.com

⁵⁰ <http://dz.kompass.com/c/societe-de-garantie-du-dredit-immobilier-spa/dz165516/>. consulté le 09/11/2021.

2.1.1 Les garanties personnelles

Sont définie comme « *l'engagement prie par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval* »⁵¹.

2.1.1.1 Le cautionnement :

Les obligations de la caution sont limitées à celle du débiteur principal. La caution peut être actionnée en paiement dès que le débiteur principal ne satisfait pas son engagement. Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

Cautionnement simple : Il permet à la caution d'opposer au créancier deux bénéfices :

Le bénéfice de discussion : c'est-à-dire que la caution n'est pas obligée envers le créancier à la payer qu'à défaut du débiteur qui doit être préalablement discute dans ses biens affectés à la sureté réelle.

« *Le créancier n'est obligé de discuter le débiteur principal que lorsque la caution le requiert sur les premières poursuites dirigées contre elle* »⁵². Dans ce cas, la caution peut requérir le bénéfice de discussion. Le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens.

Le bénéfice de division : C'est lorsque le débiteur est cautionné par plusieurs cautions non solidaires, obligées pour la même dette et par le même acte, et que la dette se divise entre elles. Ainsi, dans ce cas le créancier ne peut poursuivre chacune de ces cautions que pour sa part dans le cautionnement et, chaque caution peut requérir ce bénéfice de division.

Quant au **cautionnement solidaire** la caution se trouve sur le même plan que l'emprunteur, elle perd les bénéfices de discussion et de division. Elle peut donc être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque, quant à l'ordre des poursuites. « *La caution n'est obligée envers le créancier à le payer qu'à défaut du débiteur, qui doit être préalablement discuté dans ses biens, à moins que la caution n'ait renoncé au bénéfice de discussion, ou à moins qu'elle ne se soit obligée solidairement*

⁵¹ FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.

⁵² L'article 2299 du code civil algérien

*avec le débiteur ; auquel cas l'effet de son engagement se règle par les principes qui ont été établis pour les dettes solidaires ».*⁵³

Le cautionnement présente un double avantage pour la banque puisque : il élargit son champ de couverture des risques et il permet à la banque d'être un créancier avantagé par rapport aux autres, en cas de faillite du débiteur principal.

Le cautionnement s'éteint de deux (02) manières, soit par voie accessoire ou par voie principale :

Par voie accessoire lorsque le débiteur principal rembourse l'intégralité de sa dette, l'extinction de la caution se fait systématiquement puisqu'elle n'a plus lieu d'être.

Par voie principale le cautionnement peut disparaître alors même que l'obligation principale subsiste, notamment lorsque le banquier a perdu les suretés réelles.

2.1.1.2 L'aval :

*L'aval est « l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour une garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé »*⁵⁴

Selon L'article 497 l'aval : « *Le paiement d'un chèque peut être garanti pour tout ou partie de son montant par un aval. Cette garantie est formulée par un tiers sauf le tiré, ou même par un signataire du chèque »*⁵⁵.

2.1.2 Les garanties réelles

Les suretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou à une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite « *cause de légitime préférence* ».

C'est un contrat par lequel un bien meuble ou immeuble est affecté à garantir le paiement d'une dette. Dans ce cas on distingue :

- L'hypothèque: « *L'hypothèque est un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Elle est, de sa nature, indivisible, et subsiste*

⁵³ L'article 2298 du code civil algérien

⁵⁴ BERNET R., « Principes de technique bancaire », 24ème édition DUNOD, Paris, 2006, P. 174.

⁵⁵ L'article 497 du code civil algérien.

*en entier sur tous les immeubles affectés, sur chacun et sur chaque portion de ces immeubles. Elle les suit dans quelques mains qu'ils passent ».*⁵⁶

2.1.2.1 Le droit rétion

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

2.1.2.2 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 de gage ; s'il s'agit des revenus d'un immeuble.

Le nantissement est un contrat par lequel des biens meubles sont affecté à un créancier pour garantir le paiement de sa créance. Il est conventionnel ou judiciaire. Le nantissement judiciaire est régi par les dispositions applicables aux procédures civiles d'exécution. Le nantissement conventionnel qui porte sur les créances est régi, à défaut de dispositions spéciale.

L'article 2356 du code civil algérien « *A peine de nullité, le nantissement de créance doit être conclu par écrit. Les créances garanties et les créances nanties sont désignées dans l'acte. Si elles sont futures, l'acte doit permettre leur individualisation ou contenir des éléments permettant celle-ci tels que l'indication du débiteur, le lieu de paiement, le montant des créances ou leur évaluation et, s'il y a lieu, leur échéance* ». ⁵⁷

2.1.2.3 L'hypothèque

Au terme de l'article 882 de code civil Algérien, 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 judiciaire⁵⁸.

A. Les différentes formes de l'hypothèque

Il existe trois formes de l'hypothèque : hypothèque légale ; conventionnelle ; judiciaire.

⁵⁶ Selon l'Article 2393 du code civil algérien

⁵⁷ L'article 2356 du code civil algérien

⁵⁸ L'article 882 de code civil Algérien.

- **Hypothèque légale**

L'hypothèque légale est une garantie instituée par la loi au profit exclusif de certains créanciers, en particulier les banques et les établissements financiers.

L'inscription de l'hypothèque légale doit être réalisée directement par l'organisme prêteur, qui se chargera de remplir les deux exemplaires du bordereau d'inscription. Elle est réalisée sur la base de la convention de crédit, précisant notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés en garantie.

Selon l'Article 2396 du code civil « *L'hypothèque légale est celle qui résulte de la loi* ». Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux.⁵⁹

- **Hypothèque conventionnelle**

C'est l'hypothèque qui est après consentement des deux parties qui ont convenu de sa nécessité. L'hypothèque conventionnelle peut porter sur un bien appartenant au débiteur comme elle peut concerner un bien qui appartient à la caution.

C'est le notaire, en sa qualité d'officier public, qui est chargé de l'inscription de l'hypothèque conventionnelle. Celle-ci est effectuée en vertu d'un acte authentique.

Au terme de son délai qui est de dix (10) ans, et à défaut de renouvellement l'inscription ne produit plus d'effet.⁶⁰

- **Hypothèque judiciaire**

Conformément à l'article 345 du code des procédures civiles Algérien, cette hypothèque y est définie comme suit : « *l'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, constructions...) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les*

⁵⁹ L'article : 96 de la loi n°02-11 du 24 décembre 2002, portant la loi de finance 2003.

⁶⁰ Le décret : n°77/47 du 19 février 1977.

mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier »⁶¹.

B. Les prérogatives du créancier hypothécaire

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux (02) droits :

Le droit de suite : L'hypothèque suit l'immeuble, le droit de suite permet au créancier hypothécaire de faire vendre l'immeuble hypothèque, en quelque main qu'il se trouve. L'hypothèque reste attachée à l'immeuble.

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 privilèges d'un rang inférieur.

C. Extinction de l'hypothèque

Du fait de son caractère accessoire, dès que la créance garantie est totalement remboursée, l'hypothèque disparaît. 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.

2.1.2.4 Les privilèges spéciaux :

Ce sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite le gage automobile. C'est un privilège spécial mobilier qui consiste à mettre en gage un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule.

2.1.3 Autre garanties :

La banque peut collecter d'autres types de garanties, à savoir les garanties collectées; une délégation d'une assurance multirisques, des engagements de la part de client, etc. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Le banquier doit donc légitimement rechercher pour les différents crédits les garanties adoptées à leurs durées, si la garantie ne peut pas suffire à elle seule, à

⁶¹

<https://www.legavox.fr/blog/maitre-anthony-bem/effets-juridiques-inscription-hypothèque-judiciaire-14537.htm> (l'article : 345 du code de procédure civile).

permettre l'octroi d'un crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer des garanties.

2.1.3.1 Les assurances :

Selon l'article 619 du code de commerce Algérien : « *l'assurance est le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation précaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat* »⁶² .

Plusieurs formes sont prévues : l'assurance décès et invalidité, L'assurance insolvabilité et L'assurance catastrophes naturelles.

2.1.3.1.1 L'assurance décès et invalidité

L'assurance vie, souscrite par l'emprunteur au profit du prêteur, permet de rembourser le capital emprunte en cas de décès ou l'incapacité absolue ou définitive tel qu'un handicap de l'emprunteur. Cette garantie est utilisée pour garantir les crédits aux particuliers.

2.1.3.1.2 L'assurance insolvabilité

C'est l'assurance société de garantie du crédit immobilier qui couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le « *codébiteur* » et la caution).

Cette assurance permet de rembourser le crédit en cas de perte d'emploi, de dégradation de la capacité de remboursement, de surendettement. La prime d'assurance est calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau du risque encouru.

2.1.3.1.3 L'assurance catastrophes naturelles

Elle est établie par l'emprunteur auprès d'une compagnie d'assurance, contre les dommages matériels directs causes aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle, en faveur de la banque.

⁶² Ordonnance n° 95-07 du 23 Chaâbane 1414 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances.

« Tout propriétaire, personne physique ou morale, autre que l'Etat, d'un bien immobilier construit, situé en Algérie est tenu de souscrire un contrat d'assurance de dommages garantissant ce bien contre les effets des catastrophes naturelles. Les effets des catastrophes naturelles, sont les dommages directs causés aux biens suite à la survenance d'un événement naturel d'une intensité anormale tel que tremblement de terre, inondation, tempête ou tout autre cataclysmes. »⁶³

La souscription à cette assurance est une obligation instituée par les pouvoirs publics dès le 1er septembre 2004.

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur Algérien à travers l'ordonnance 03-12 du 12 août 2003 a retenu trois événements importants à savoir⁶⁴ :

- les tremblements de terre ;
- les inondations et coulées de boues ;
- les tempêtes et les vents violents.

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

⁶³ L'ordonnance N° 03-12 du 26 août 2003

⁶⁴

<https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-contre-les-effets-des-catastrophes-naturelles> consulté 01/03/2020 à 16 :25

CHAPITRE II :
LE FINANCEMENT DE
L'IMMOBILIER EN
ALGERIE

CHAPITRE II : le financement de l'immobilier en Algérie

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

SECTION 01 : le marché immobilier en Algérie

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

1 Définition du marché immobilier

Le marché immobilier est le résultat de transactions immobilières, en particulier le logement en est la partie la plus importante. La demande dépend essentiellement de facteurs connexes tels que la population, les revenus, les taux d'intérêt et les impôts. En outre, il existe des facteurs subjectifs difficiles à quantifier, notamment la détention d'actifs à long terme. De son côté, l'offre varie en fonction de l'abondance ou de la rareté des terres, de la capacité de production et de la quantité de capital disponible. La plupart de ces facteurs sont affectés par les décisions du pouvoir politique, et l'immobilier est un secteur particulièrement attractif.⁶⁵

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

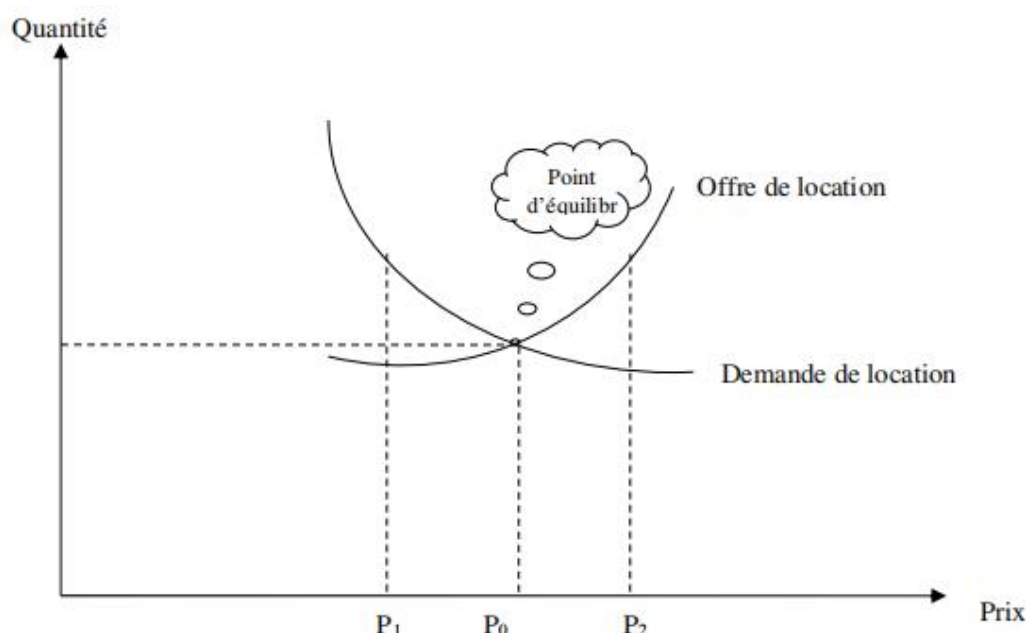
1.1.1 L'offre immobilière

L'offre d'un bien est la quantité d'un produit mis en vente par les vendeurs pour un prix donnée⁶⁶. L'offre immobilière dépend essentiellement des facteurs suivants⁶⁷ :

⁶⁵ JEAN, François, JEAN Rioufol. « le marché immobilier ».Editeur :Presses Universitaires de France, Paris, Année 2005,pages128.

⁶⁶ https://fr.Wikipedia.org/wiki/offre_et_demande.

Figure 3 : Graphe de détermination du prix d'équilibre sur un marché.



Source: Michel ALBOUY.« Finance immobilier et gestion de patrimoine».ECONOMICA. France 2009.p50.

Supposons que le prix soit égal à P_1 . Cette situation correspond à une demande supérieure à l'offre. Si le marché fonctionne librement, on devrait observer une augmentation des loyers et corrélativement une augmentation des prix. De p_1 on va passer à p_0 . Si nous étions partie de la situation p_2 , qui correspond une offre supérieure à la demande, nous devrions constater une baisse des loyers et corrélativement une baisse des prix de l'immobilier. De p_2 on se déplacera vers p_0 . Le prix P_0 est le point d'équilibre du marché.

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

⁶⁷ Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p6.

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

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

1.1.1.2 Le foncier urbain

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

1.1.2 La demande immobilière

La demande est la quantité d'un produit demandée par les acheteurs pour un prix donnée⁶⁸. La demande de l'immobilier dépend essentiellement des facteurs ci-dessous⁶⁹ :

1.1.2.1 Facteur démographique

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

1.1.2.2 Le niveau des revenus

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

1.1.2.3 Le taux d'intérêt

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

2 Typologies du marché immobilier

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

⁶⁸ [https://fr .Wikipedia. org/wiki/ offre et demande.](https://fr.wikipedia.org/wiki/offre_et_demande)

⁶⁹ Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; dans la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p5.

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* »⁷⁰.

2.2 Le marché secondaire

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

2.3 Les intervenants sur le marché immobilier

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

2.3.1 Maître d'ouvrage

Maître d'ouvrage est « *toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de faire réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire* »⁷¹.

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.

⁷⁰ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.

⁷¹ Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à la l'exercice de la profession d'architecte.

2.3.2 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.

2.3.3 L'entreprise de réalisation

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

Le promoteur

« Toute personne physique ou morale initiant la réalisation de nouveaux projets, la restauration, la réhabilitation, la rénovation, la restructuration, ou le confortement de constructions nécessitant l'une de ces interventions ou l'aménagement et l'habilitation de réseaux, en vue de les vendre ou de les louer⁷² » .

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

2.3.3.1 Promoteur publics

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

⁷² Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORA No 14 du 06 mars 2011.

2.3.3.2 Promoteur privés

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

2.3.4 Autres intervenants

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

3 L'évolution du système de financement de logement en Algérie

Après l'indépendance, le marché immobilier algérien a connu un seul intervenant en l'occurrence l'Etat.

Ce dernier détenait le monopole total en matière de financement du logement, ce qui a donné naissance à un sérieux dysfonctionnement dans le secteur de l'habitat dont l'offre dérisoire est largement en deçà de la demande de la population qui ne cesse de croître. Cet état de fait a conduit l'Etat algérien à mettre en place des nouvelles réformes qui permettent la résorption de la crise immobilière⁷³.

L'évolution du marché immobilier Algérien a été marquée par deux (02) périodes:

- Durant la première période de 1967 à 1986 : un monopole de l'Etat sur le marché immobilier ;
- Durant la deuxième période de 1986 à nos jours : une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus⁷⁴.

3.1 La première période de 1967 à 1986

La zone résidentielle était directement sous la juridiction de l'État avant 1986. A l'époque socialiste, on ne parle que du logement social, qui occupe une part relativement importante. En 1971, outre la collecte des acomptes auprès des familles, le CNEP se voit confier de nouvelles missions. Cette mission comprend le financement du logement social.

⁷³ D'après un rapport du Ministère de Planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat

⁷⁴ IDIR S. et RABHI D., « *Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du logement* », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2010.

Depuis, l'épargne des familles s'est considérablement accrue pour l'achat de logements sociaux. Entre 1973 et 1979, les finances publiques assuraient 75 % du financement du logement, et le CNEP 25 %⁷⁵.

Tableau 1 : Situation du secteur financier et bancaire en Algérie.

1- Trésor public	
2- Institutions financières bancaires	
A- Banque d'Algérie	
B- Banques primaires	<ul style="list-style-type: none"> • Banque Nationale d'Algérie (BNA) ; • Banque Extérieure d'Algérie (BEA) ; • Crédit Populaire d'Algérie (CPA) ; • Banque de l'Agriculteur et du Développement Rural (BADR) ; • La Banque de Développement Local (BDL)
3- Les institutions financières non bancaires	
<ul style="list-style-type: none"> • Banque Algérienne de Développement (BAD) ; • Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) ; • Les compagnies d'assurance. 	

3.2 Deuxième Période de 1986 à nos jours⁷⁶

En effet, les carences profondes de l'économie administrée, masquées jusqu'alors par l'importance de la rente, sont apparues au grand jour.

La chute des prix du pétrole de 40% a réduit à néant les illusions du potentiel économique et financier algérien et a révélé, au contraire, la dépendance et la fragilité d'un système construit sur la seule performance du secteur des hydrocarbures.

La contraction des ressources extérieures à partir de 1986 a eu donc pour effet la dégradation de la capacité financière du pays raison pour laquelle sont apparues d'importantes difficultés budgétaires de l'État et l'échec de sa politique en matière de financement du secteur de l'habitat.⁷⁷

⁷⁵ D'après un rapport du Ministère de Planification de 1985 sur la politique de l'État en matière de l'habitat

⁷⁶ IDIR S. et RABHI D., « Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2010.

⁷⁷ Benderra, Omar. « Économie Algérienne 1986-1998: Les réseaux aux commandes de l'État » Extrait de la Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb, sous la Direction de Jocelyne Cesari. Paris: Maisonneuve et Larose, 2002.

Désormais l'intervention de l'Etat en tant qu'offreur unique du secteur de l'habitat n'est plus possible et il est temps de mettre en place des réformes d'ordre juridique et réglementaires nouvelles afin d'élargir le champ d'intervention à d'autres organismes publics et privés. Les réformes consistaient en la promulgation de lois et décrets :

3.2.1 La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but⁷⁸ :

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

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèques de cette loi, à savoir :

- Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ;
- L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'Assemblée Populaire

Communale (APC) ;

- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;
- L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

3.2.2 Loi bancaire du 19 août 1986

La loi du 19 août 1986 a été promulguée pour déterminer le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon cette loi ces derniers sont définis comme étant «... *des entreprises publiques dotées de la personnalité morale*

⁷⁸ Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière

et de l'autonomie financière et qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque... »⁷⁹.

Cette loi fait la distinction entre les établissements de crédit en les classant en deux catégories :

- Etablissements de crédit à vocation universelle qui sont les Banques, qui collectent auprès de tiers, des fonds en dépôts et accordent du crédit quelle qu'en soient la durée et la forme.

-Etablissements de crédit spécialisé qui ne collectent que les catégories de ressources et n'octroient que les catégories de crédits relevant de son objet⁸⁰ (cas de la CNEP).

3.2.3 Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit

Selon les articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la spéculation des banques et établissements financiers est levée, ce qui a engendré la diversification des produits des banques en introduisant le crédit immobilier aux particuliers.

Cette action fait partie des réformes engagées par les pouvoirs publics pour faire face à la crise de logement.

3.2.4 Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilier

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière. Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière.

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

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

- Le transfert juridique de la propriété du bâti en fonction des paiements ;

⁷⁹ Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986.

⁸⁰ Selon l'article 18 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986.

- La mobilisation des acquéreurs aux fins de financement de la réalisation.

3.2.5 Loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière ⁸¹

La loi n°11-04 relatif à l'activité de promotion immobilière fut promulguée le 17 février 2011 dont le but principal est de protéger à la fois les droits de promoteur et de consommateur. Cette loi fixe les conditions auxquelles doivent répondre les projets relatifs à l'activité de promotion immobilière, et définit le statut du promoteur, les avantages et les aides spécifiques à ce type d'activité.

Parmi les nouveautés introduites par cette loi, l'exigence d'un agrément pour pouvoir exercer en qualité de promoteur immobilier, tout en accordant aux actuels promoteurs immobiliers un délai de 18 mois pour se mettre en conformité avec cette nouvelle disposition.

En outre, le promoteur immobilier est tenu de souscrire au fonds de garantie et de caution mutuelle en vue du remboursement éventuel des paiements effectués par les acquéreurs, de l'achèvement des travaux, et d'assurer la plus large couverture des engagements professionnels et techniques.

Il faut noter que cette loi a interdit la création de coopératives immobilières sous formes d'associations dans lesquelles s'organisent les citoyens pour bénéficier d'assiettes financières destinées à la construction de logements.

4 Le nouveau cadre institution de financement de l'immobilier ⁸²

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à coté bien sûr du Trésor Public. L'Etat se devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité. Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

⁸¹ Loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière

⁸² Loger les pauvres dans les villes africains, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010.

- la Caisse Nationale du Logement (CNL) ;
- le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ;
- la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) ;
- la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) ;
- la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM).

4.1.1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande

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

4.1.1.1 La Caisse Nationale du Logement « CNL »

La CNL est un Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC), créée par le décret législatif n° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994 est placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. Elle a pour missions principales⁸³:

- Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;
- Promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement.⁸⁴

Assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :

- de logements sociaux participatifs ;
- de logements en Accession Aidée à la Propriété (AAP) ;
- de logements promotionnels aidés ;
- de logements destinés à la location vente ;
- aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

⁸³ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, Alger, 2008.

⁸⁴ DRESCH, M. « le financement du logement » .Berger-levraut, 1973, P118.

4.1.1.2 Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilier

Le FGCMPI est une « *mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle constitue à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobilier sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans* »⁸⁵.

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

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

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

4.1.1.3 La Société de Garantie de Crédit Immobilier « SGCI »

La SGCI est une « *société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse* »⁸⁶.

Elle offre aux prêteurs immobiliers⁸⁷ :

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

⁸⁵ Article 11, Décret législatif N° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilière.

⁸⁶ www.sgci.dz

⁸⁷ Catalogue de la convention société de garantie du crédit immobilier.

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

4.1.1.4 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires Monétique

SATIM est un « *instrument technique d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et particulièrement, de promotion des moyens de paiement par carte est aussi l'opérateur monétique interbancaire en Algérie, pour les cartes domestiques et dans un futur proche, internationales* »⁸⁸.

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

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

Les principales missions de SATIM sont⁸⁹ :

- ouvre au développement et à l'utilisation des moyens de paiement électronique.
- met en place et gère la plate-forme technique et organisationnelle assurant une interopérabilité totale entre tous les acteurs du réseau monétique en algérie.
- participe à la mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques interbancaires en étant une force de proposition.
- accompagne la banque dans la mise en place et le développement des produits monétiques.
- personnalise les chèques et les cartes de paiement et de retrait d'espèces.
- met en œuvre l'ensemble des actions qui régissent le fonctionnement du système monétique dans ses diverses composantes :
 - maîtrise des technologies ;
 - automatisation des procédures ;
 - rapidité des transactions ;
 - économies des flux financiers.

⁸⁸ www.satim-dz.com.

⁸⁹ idem

4.1.1.5 La Société de Refinancement Hypothécaire

SRH est « *un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principale est le refinancement des prêteurs aux logements consenties par les intermédiaires financiers agréés* »⁹⁰. Elle aura, également, pour objectifs :

- de participer au développement du marché immobilier ;
- l'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit immobilier ;
- la promotion du système du financement à moyen et long terme ;
- le prolongement de la maturité de la structure des taux d'intérêt octroyés par les banques.

SECTION 02 : le financement de crédits immobiliers aux particuliers

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

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

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

Pour satisfaire les besoins des particuliers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier ces crédits immobiliers⁹¹.

1 Définition du crédit immobilier au particulier

Le crédit immobilier au particulier est « *un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque du premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un*

⁹⁰ www.sgci.dz.

⁹¹ MAHIOU S., « Le crédit immobilier aux particuliers », novembre 2012, page 8.

particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier »⁹².

Le particulier est « *tout individu, c'est-à-dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de 'Ménage' représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte* ». ⁹³

2 Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

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

2.1 La durée

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

Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

2.2 Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec⁹⁴ : taux d'intérêt fixe ; taux révisable.

2.2.1 Taux d'intérêt fixe

Il est fixé à la signature du contrat sur toute la durée du prêt. Dans ce cas, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

⁹² Hentour F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieure de banque Alger, 2008.

⁹³ DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES DE BANQUE (DES Banque 2e année), « Montage de dossiers de crédit », 2012-2013, page 64.

⁹⁴ AUGROS J-C et QUERUEL M, Risque de Taux d'Intérêt et Gestion Bancaire, Ed Economica, 2000

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

2.2.2 Le taux d'intérêt révisable

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

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

2.2.3 Le différé

Le différé est la période qui sépare la date de déblocage du crédit, et celle du premier remboursement. C'est une période de grâce dans laquelle le bénéficiaire rembourse que les intérêts intercalaires sur le montant débloqué .Il existe deux (02) types de différés à savoir : le différé total ; d'amortissement.⁹⁵

2.2.3.1 Le différé total

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

2.2.3.2 Le différé d'amortissement

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

⁹⁵ MOHAMED, N. « Contrôle de gestion dans l'immobilier ». (en ligne), Mémoire de master, paris, université paris X ouest Nanterre la défense, 2013, P56.Disponible sur : www.etudier.com (consulté le 03/11/2021).

2.2.4 Les intérêts intercalaires

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une auto construction, le bien ne sera livré qu'après une année ou deux. La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires

2.2.5 Le remboursement par anticipation

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu un rentré de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation.

Dans ce cas il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation.⁹⁶

3 La gamme des Crédits immobiliers

Les crédits immobiliers sont devenus des produits bancaires, dès leur implication dans le créneau des banques commerciales, le crédit immobilier revêt plusieurs formes et peut avoir plusieurs formes.

3.1 Le secteur libre

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

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

3.1.1 Les prêts à remboursement échelonné

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

⁹⁶ Ouhab S et Oumbiche O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

3.1.1.1 Les prêts a taux fixe :

Parmi ces crédits, on distingue⁹⁷, Les prêts à échéance constante ; Les prêts à échéances progressives ; Les prêts à échéances dégressives ; Les prêts modulables.

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

Les prêts à échéances progressives : le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ ;

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

Les prêts à échéances par paliers : dans ce, les montants des échéances peuvent être progressifs et / ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Elle est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur ;

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

3.1.1.2 Les prêts à taux variable :

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

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

Prêts révisables à échéances constantes et durées variables ;

⁹⁷ H.nouri , « le financement bancaire d'un crédit immobilier »,mémoire master, option économie monétaire et bancaire, université Abderehman mira Bejaïa,2019,p26 .

3.1.2 Les prêts à remboursement non échelonné

Ce type de prêt peut également être scindé en deux catégories⁹⁸ : Les prêts à amortissement différé ; Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur.

3.1.2.1 Les prêts à amortissement différé

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

3.1.2.2 Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur

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

3.2 Le secteur réglementé

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

3.2.1 Les prêts épargnent logement⁹⁹

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

3.2.2 Les prêts conventionnés

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

⁹⁸ HENTOUR Fouad, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », Licence en finances, Ecole supérieure de banque Algérie , 2008

⁹⁹ MAHIOU S, Les crédits aux particuliers, 2000.

3.2.3 Les prêts à l'accession sociale

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

3.3 Le secteur aidé

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

3.3.1 Le logement social

Le logement social est financé par les fonds du Trésor Public ou sur le budget de l'Etat. Ce type de logement est destiné aux couches sociales les plus démunies, vivant dans des conditions précaires¹⁰⁰.

3.3.2 Le logement aidé ou participatif

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

L'offre de logements aidés vise à prendre en charge essentiellement la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires qui, sans l'aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement.¹⁰¹

3.3.3 La location-vente

Ce nouveau segment de financement de logements a été institué par le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001, fixant les conditions et modalité d'acquisition de logements réalisés sur fonds publics dans le cadre de la « location-vente ». ¹⁰²

¹⁰⁰ BOUBLI, B. « le logement » paris, édition PUF, 1994, P66.

¹⁰¹ Idem, P69.

¹⁰² Le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001

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

4 Les types des crédits immobiliers accordés aux particuliers

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

4.1 Les crédits à l'accession

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

4.1.1 Achat d'un logement vente sur plan

La VSP est un nouveau produit régi par les décrets législatif N° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière, et exécutif N°94-85 du 07/03/1994 au mode de contrat VSP, elle représente une technique à un promoteur immobilier de cédera à un Acquéreur à usage d'habitation (logement), commercial (local) ou industriel, en cour de réalisations avant achèvement en parallèle d'un paiement sous forme d'avance sur commande .

Le VSP a été lance par la CNEP- Banque conformément à la décision réglementaire 227/2000 du 15 mars 2000 portant mise en place de la procédure de gestion du crédit Hypothécaire. Le moment du crédit peut aller jusqu'à 90% du prix du logement, leur remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge est de 70 ans.

103

4.1.2 Prêt immobilier pour jeune

C'est un nouveau produit octroyé par la CNEP-banque aux jeunes, de moins de 35 ans Pour avoir un logement. Elle peut accorder un crédit immobilier pour¹⁰⁴ :

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

¹⁰³ le décret : législatifs°93-03 du 1^{er} mars 1993, relatif à l'activité immobilière article 9.

¹⁰⁴ D'après un dépliant de la CNEP – Banque année 2018.

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

Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement la durée maximal du crédit est de 40 ans dans la limite d'âge est de 70 ans. Pour bénéficier de ce crédit il faut avoir 35 ans au maximum à la date de dépôt du dossier de crédit et un revenu permanent.

4.1.3 Cession entre particulier

C'est un prêt ou la banque finance la transaction de vente entre particuliers soit d'un logement ancien, soit d'une habitation individuelle finie, ou en cours de réalisations. Elle se réalise ainsi entre le vendeur du logement qui s'opère aux mains du notaire et l'acheteur.

4.1.4 Achat d'un logement promotionnel

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

4.1.5 Achat d'un logement social participatif (LSP)

Vu l'insuffisance de construction des logements locatifs qui sont financés par les ressources de l'état, il y'a une nouvelle formule lancée en 1994, en vue de solvabilité des ménages pour l'accession à la propriété par le biais d'une aide financière octroyée par l'état. Cette aide a été mise par le ministre de l'habitat et de l'urbanisme (MHU) à la caisse nationale du logement (C.N.L) pour assurer sa gestion et éventuellement un crédit bancaire comme la BNA-banque qui finance jusqu'à 90% du prix du logement. Le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite d'âge est de 75 ans.¹⁰⁵

4.1.6 Achat d'un logement location-vente

Est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété ou en termes d'une période de location fixée dans le cadre d'un emprunt fixé.

¹⁰⁵ Document interne de la banque.

Les banques accordent aux ménages des prêts dans le cadre de financer les opérations d'achat d'un logement selon la formule de location-vente.¹⁰⁶

4.1.7 Achat d'un terrain à bâtir

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

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

4.2 Les crédits à la consommation

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

4.2.1 Crédit de construction en coopérative immobilière¹⁰⁷

Régie par la disposition de l'ordonnance N° 76-92 la coopérative immobilière est une société civile à personne et capital variable, ayant pour but essentiel de promouvoir l'accession à la propriété (l'aide à l'accession à la propriété A.A.P) du logement familial. La constitution de la coopérative immobilière se fait par acte authentique, dresse devant un notaire. Son agrément est délivré par l'assemblée populaire communale (APC).

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

4.2.2 Crédit construction d'une habitation individuelle

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

4.2.3 Crédit extension d'une habitation surélévation

Ce type de crédit est destiné au particulier pour agrandir une habitation déjà construite.

¹⁰⁶ Le décret : exécutif n°01-105 du23 avril.

¹⁰⁷ L'ordonnance N° 76-92 relative a l'organisation de la coopérative immobilière.

Le montant des échéances de remboursement du crédit est valable de 60 % à 90 %selon le revenu, le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75ans.

4.2.4 Crédit d'aménagement d'une habitation

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

SECTION 03 : le financement des crédits immobiliers aux promoteurs.

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

1 Définition :

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

Deux formules sont proposées aux promoteurs : ¹⁰⁸

Opération sans réservation (vente de logements finis) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport) et la banque (crédit) ;

Opération avec réservation (vente sur plan) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport), la banque et les réservataires (avances).

1.1 Définition d'un promoteur immobilier

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

¹⁰⁸ www.droit-afrique.com

immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres¹⁰⁹. Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier.

L'agrément de promoteur immobilier est délivré par le ministre chargé de l'habitat, après avis favorable d'une commission d'agrément de la promotion immobilière. Nul ne peut postuler à un agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier s'il ne remplit pas les conditions suivantes :

1.1.1 Pour la personne physique :

- Etre âgé de vingt-cinq (25) ans, au moins ;
- Etre de nationalité algérienne ;
- Présenter les garanties de bonne moralité, et ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par la loi n° 11-04 du 17 février 2011 ;
- Justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;

Les modalités de mise en œuvre du présent tiret sont précisées par arrêté conjoint des ministres chargés des finances et de l'habitat.

- Jouir de ses droits civiques ;
- Justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile et professionnelle de ses activités ;
- Justifier de capacités professionnelles en rapport avec l'activité. Il est entendu, par capacité professionnelle la possession d'un diplôme supérieur dans le domaine de l'architecture, de la construction, juridique, économique, financier, commercial ou toute autre matière technique permettant d'assurer l'activité de promoteur immobilier. Lorsque le demandeur ne remplit pas les conditions de capacités professionnelles prévues ci-dessus, il est tenu de présenter la justification qu'il bénéficie de la collaboration permanente et effective d'un gérant répondant à ces conditions.

1.1.2 Pour la personne morale :¹¹⁰

- Etre de droit algérien ;

¹⁰⁹ Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

¹¹⁰ La loi n°11—04 du 17 février 2011.

- Justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;
- Le ou les propriétaires doivent présenter une bonne moralité et ne pas être frappés d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par les dispositions de l'article 20 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011.
- Le gérant de la personne morale doit répondre aux conditions de bonne moralité, de capacités professionnelles telles que fixées pour la personne physique
- Outre les conditions prévues, le postulant à l'agrément de la profession de promoteur immobilier doit disposer de locaux à usage commercial adéquats permettant l'exercice convenable et raisonnable de la profession et équipés de moyens de communication.
- La justification de la disposition de locaux doit être présentée au moment de l'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers.

La promotion immobilière en Algérie, se présente sous deux formes différentes¹¹¹.

- **La forme directe**

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

- **La forme indirecte**

Elle se distingue de la forme directe, par le seul fait, que le bailleur de fonds s'occupe uniquement du financement de l'opération et la gestion de l'ouvrage incombe au promoteur, qui est responsable des éventuelles malfaçons, ou anomalies concernant l'opération.

1.2 Les types de la promotion immobilière

Ils existent deux types de promotion immobilière :

1.2.1 La promotion immobilière privée

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

¹¹¹ Le décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

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

1.2.2 La promotion immobilière publique

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

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

1.3 Les principes de financement de la promotion immobilière

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

1.3.1 La quotité de financement :¹¹²

A l'effet de susciter l'émergence de véritables promoteurs investisseurs et permettre aux banques de mieux gérer leur risque et démultiplier leurs interventions financières, le montant du crédit immobilier est limité à un maximum du coût global du projet. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par le recours réduit au financement bancaire. Les quotités de financement sont les parts de financement accordées par la BNA ouadhiya. Elles sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 2 : quotités de financement

Catégorie de prêt	Taux de financement	Base de calcul
-------------------	---------------------	----------------

¹¹² DRIDI, E. « gestion des crédits immobiliers ». (en ligne), mémoire de fin d'étude, Alger ESB, finance, 2002, P39-40. disponible sur : www.ESB.fr (consulté le 03/11/2021).

l'acquisition d'un logement neuf achevé	90 %	du prix du logement
acquisition d'un logement auprès d'un particulier	90 %	du prix du bien à acheter
l'aménagement d'une habitation	90 %	Du devis des travaux d'aménagement.
pour la construction d'une habitation individuelle	90 %	du devis des travaux de construction envisagée.
crédit bonifié pour acquisition d'un logement neuf collectifs achevés	90 %	du prix du logement

Source : d'après les informations qu'on a eues a la BNA ouadhias.

1.3.2 La durée du financement ¹¹³

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

1.3.3 La mobilisation du crédit

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

¹¹³ www.bna.dz.

1.3.4 La commercialisation

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

1.4 Les garanties exigées

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

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

1.5 Les activités d'un promoteur immobilier

L'activité de promoteur immobilier recouvre¹¹⁴ :

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

1.6 Les interlocuteurs du promoteur immobilier ¹¹⁵

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

- Ceux que le promoteur choisit et qui travaillent à sa demande ;
- Ceux qui s'inscrivent dans l'environnement de l'action du promoteur et avec lesquels celui-ci doit composer.

1.6.1 Les intervenants travaillant pour le promoteur

L'opération immobilière fait intervenir de nombreux acteurs. Les effectifs et services du promoteur assurent généralement une animation et une coordination générales du projet et

¹¹⁴ Le décret : législatif n°93-03 du 1^{er} mars 1993, relatif à l'activité immobilière articles 2 et 3.

¹¹⁵ MASSE, P. « théorie et pratique de la promotion immobilière ». Paris, Ed, ECOIMICA, 1994. P112.

« *sous-traité* » toute une série de tâches (prestation d'études et de conseil) et, bien sûr, la réalisation des travaux de construction. L'opération immobilière de sa genèse à son achèvement, voit se succéder et interférer d'autres acteurs avec lesquels le promoteur doit le plus souvent négocier. Ainsi, deux types d'intervenants :

- Ceux que le promoteur choisit et qui travaillent à sa demande ;
- Ceux qui s'inscrivent dans l'environnement de l'action du promoteur et avec lesquels celui-ci doit composer. Le promoteur choisit à l'extérieur toute une série de prestataires, conseillers et maître d'œuvre, à qui il confie par voie de contrats ou marchés l'élaboration de dossiers d'études, la formulation de conseils, diagnostic. Il existe plusieurs types des intervenants qui travaillent pour le promoteur, à savoir :

L'architecte, le géomètre, les ingénieurs-conseils, bureaux d'études et autre maître d'œuvres « *toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire*¹¹⁶.» (économistes de la construction, paysagistes, décorateurs, etc.), intervient comme locateurs d'ouvrages;

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

1.6.2 Les autres intervenants

La réalisation d'une opération immobilière met en scène d'autres catégories d'intervenants qui peuvent être autant des partenaires ou des acteurs dont le rôle se

¹¹⁶ Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.

révélera déterminant en positif ou négatif à telle ou telle phase du déroulement d'un projet.

Les différentes catégories de ces acteurs sont classées comme suit :

- Les collectivités locales (commune et ses élus), dont le rôle est déterminant pour la négociation et la délivrance des autorisations de construire et la bonne insertion d'un projet immobilier dans son environnement ;
- La banque qui apporte un financement complémentaire sous forme d'un crédit promoteur ou d'accompagnement (avec un plafond de découvert) ;
- Les acquéreurs qui participent au financement de leurs logements dans le cadre de la Vente Sur Plan (VSP).
- Les assurances¹¹⁷ : dans le domaine des assurances les intervenants de promoteur sont présentés comme suit:

-le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ;

-Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI).

- Les actionnaires de la société de promotion immobilière ;
- Le vendeur du terrain (services des domaines publics ou les particuliers propriétaires) ;
- Le notaire pour la rédaction des actes et contrats (acte de propriété du terrain, contrat VSP, etc.).
- Les administrations : les différentes catégories des administrations sont :

- Le ministère de l'habitat et de l'urbanisme ;

- De l'urbanisme le ministère de finances ;

- Le ministère de l'environnement ;

- Les services fiscaux.

- Les concessionnaires : sont, principalement, l'Algérienne Des Eaux (ADE), sonal gaz et Algérie télécoms.

1.7 Les actes de la promotion immobilière

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

¹¹⁷ MASSE, P.OP, cit, P128.

1.7.1 La souscription

Dans le cadre du plan d'aménagement de la commune, l'assemblée populaire communale prend toutes mesures nécessaires en vue d'assurer une large publicité, aux programmes de développement de l'habitat y afférent. A ce titre, elle met à la disposition du candidat à la promotion immobilière, la prescription et règles d'urbanisme et toutes les données afférentes à l'opération, qu'il souhaite entreprendre.

«...Sauf pour les entreprises et organismes publics, statutairement habilités et les auto-constructeurs à titre individuel, ou organisés au sein de coopératives immobilière, qui demeurent régis par les procédures, qui leur sont applicables. La souscription à la réalisation d'opération de promotion immobilière est ouverte à toute personne physique ou morale, de nationalité Algérienne, capable de transiger, contracter obligation et passer convention, ne peuvent toutefois, souscrire directement ou par personnes interposées à une opération de promotion immobilière, les personnes condamnées en application de cette loi. Toutes personnes morales de droit privé doivent être exclusivement constituées par des personnes physiques de nationalité Algérienne¹¹⁸.»

1.7.2 L'accession à l'assiette foncière

La souscription à une opération immobilière ouvre au profit du souscripteur, le droit à la cession de gré à gré de terrain servant d'assiette au projet. Cette cession, se fait suivant un acte administratif enregistré et publié auprès de la conservation foncière, territorialement compétente¹¹⁹.

1.7.3 La mobilisation de l'épargne

Les opérations de promotion immobilière bénéficiaient des concours financiers remboursables sous forme de crédit à moyen terme, accordés par l'institution financière habilitée. Ces crédits ne sauraient excéder 50% du coût estimé de l'opération de promotion immobilière, lequel est limité au plafond fixé par voie réglementaire. Les crédits ne sont mobilisés qu'après utilisation des fonds, correspondant à l'apport du souscripteur¹²⁰.

¹¹⁸ La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.

¹¹⁹ Idem

¹²⁰ Idem

1.8 Les modes de vente

Un contrat doit obligatoirement lier les deux parties :

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

« ...la prise de possession et le certificat de conformité n'ont cependant pas l'effet exonératoire de la responsabilité décennale encourue par le promoteur immobilier, ni la garantie de parfait achèvement des travaux de réalisation à laquelle est tenu le promoteur immobilier pendant un délai d'un an¹²¹ .»

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

Pour les ventes sur plans d'un immeuble ou fraction d'immeuble à construire ou en cours de construction. Il existe un modèle de contrat prévu est défini par voie réglementaire et le transfert des droits sur le sol et de la propriété se fait au fur et à mesure de l'avancement des travaux au profit de l'acquéreur à condition qu'il honore le prix des tranches réalisées.

1.8.1 Les obligations du promoteur

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

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

1.8.2 Les obligations de souscripteur et du réservataire

Le souscripteur à un projet immobilier est tenu de respecter les clauses du règlement de copropriété et de s'acquitter de toute contribution mise à sa charge au titre de la gestion et de la préservation du bien immobilier dont il est propriétaire, sa responsabilité

¹²¹ La loi n°11-04 du 17 Février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière Op-cite .article 26 .page 07

demeure entièrement engagé à l'égard de toute personne occupant le bien immobilier de son chef.

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

CONCLUSION

Le financement immobilier a toujours été l'une des principales préoccupations de l'Etat, il consiste à mobiliser des fonds pour la construction de logements, la promotion immobilière ou encore l'accès au logement pour divers groupes sociaux. Ces dernières années, le secteur du logement a commencé à jouer un rôle assez important dans la politique de notre pays. Après avoir fui vers une politique immobilière monolithique, l'État algérien a pris conscience de l'importance de mettre en œuvre de nouvelles réformes qui permettraient à de nouveaux acteurs d'intervenir pour permettre que cela se produise (la suppression progressive du financement).

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

Le promoteur immobilier est responsable vis à vis de ses clients de la bonne fin de l'opération immobilière, c'est pourquoi la loi l'oblige à contracter diverses assurances et garanties.

CHAPITRE III:
ETUDE ET ANALYSE
D'UN DOSSIER DU
CREDIT
IMMOBILIER AU SEIN
DE LA BNA

CHAPITRE III: étude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de la BNA

Introduction

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

Le financement de l'habitat constitue depuis plusieurs années l'activité bancaire la plus dynamique. Ce dynamisme a permis de compenser en partie le recul des activités des banques d'investissement et a ainsi contribué à la récurrence des résultats sur la période. Le financement des projets immobiliers est donc un des supports de la relation entre les banques et leurs clients. Pour cela, dans un souci de faciliter l'accès à la propriété et de répondre aux différents besoins et aux attentes de la clientèle, une forte concurrence sur le marché bancaire algérien a débuté.

Nous avons vu dans le deuxième chapitre « le financement de l'immobilier en Algérie » pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre à l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BNA-582 de Ouadhias.

A cet effet, la première section sera dédiée à la présentation de l'organisme d'accueil (l'agence BNA-582 de Ouadhias) et la deuxième section portera modalités et procédures d'octrois des crédits immobiliers au niveau de la BNA. Dans la troisième section nous étudierons un cas pratique au sein de la BNA Banque.

SECTION 01 : PRESENTATION DE LA BNA ET DE L'ORGANISME D'ACCUEIL

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

1 Historique de la BNA ¹²²

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

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

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

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

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit

¹²² L'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.

le 05 septembre 1995. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de Dinars Algériens à 41,6 milliards de Dinars Algériens¹²³.

1.1 Activités principales de la BNA ¹²⁴

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure, notamment, le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédits dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut, notamment :

- recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations emprunté pour les besoins de son activité ;
- effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettres de crédits, accreditifs et autres opérations de banques ;
- consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation ;
- exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération du crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'état, répartir toutes subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- acquérir en tout ou en partie, avec ou sans la garantie de bonne fin du cédant ;
- financer par tous modes les opérations de commerce extérieur ;
- recevoir en dépôt tous titres et valeurs ;
- recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billets à ordre, chèques, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres
- remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers ;
- louer tous et compartiments de coffres ;

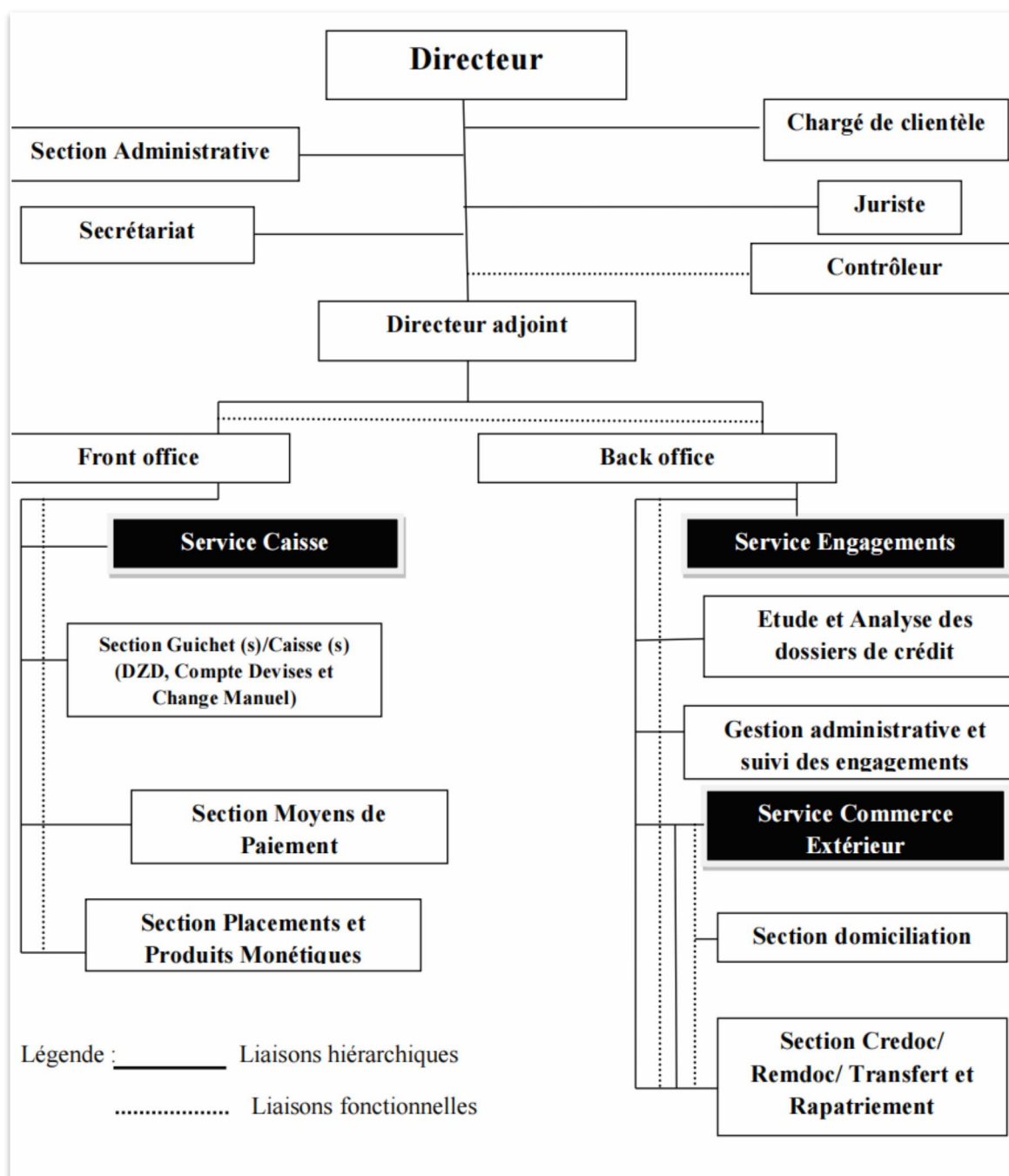
¹²³ www.bna.dz

¹²⁴ La circulaire n°2124 du 29/05/2016. « Missions et organisation des agences ».

- servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux ;
- procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeur mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, améliorer ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer le service financier de tous titres ;
- traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contractés tous emprunt, prêt, nantissements, reports de devises étrangères, le tous en conformité de la réglementation en la matière;
- accepter ou conférer toutes hypothèques et toutes autres sûretés, souscrire tous engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions, crédits documentaires irrévocables, confirmation de crédits documentaires, garanties de bonne exécution, de bonne fin ou de remboursement ou renonciation à des recours légaux, constituer toutes cautions réelles ;
- remplir le rôle de correspondants d'autres banques ;
- assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits ;
- établir ou gérer des magasins généraux.¹²⁵

¹²⁵ idem

Figure 4 : Organigramme de la direction régionale de Tizi-Ouzou 183



Source : document interne de la BNA.

1.2 Présentation de l'agence d'accueil L'agence BNA 582

Elle est située aux Ouadhias centre, 15016, cité des 104 logements, bâtiment A n°1, et relève du Réseau d'Exploitation de Tizi-Ouzou N° 183.

Cette agence, créée en 1985, est chargée d'accomplir toute les opérations couramment traitées par une banque universelle. (Voir annexe 10)

1.2.1 La place et le rôle du service crédit dans l'organisation de l'agence

La vocation essentielle d'une banque est sa fonction de pourvoyeur de fonds, d'où l'intérêt que revêt la fonction crédit et l'importance du rôle que joue le compartiment chargé d'assurer cette fonction.

Au niveau de l'agence, elle est prise en charge par le **service crédit** ayant comme missions principales:

- la confection des dossiers de crédit, leur traitement en vue de leur présentation au comité de crédit habilité ;
- le suivi en permanence de l'évolution des entreprises financées ;
- le suivi de l'utilisation des crédits et de leur remboursement ;
- l'assistance et le conseil de la clientèle en matière de financement ;
- le suivi périodique de l'avancement des projets d'investissement financés par la banque et l'établissement d'un rapport détaillé à l'autorité hiérarchique ;
- le recueil des garanties exigées ;
- l'établissement des actes d'engagement (convention de crédit, actes de caution) ;
- le suivi des cautions délivrées et de la remise des mainlevées ;
- l'exécution des opérations concernant le volet juridique et contentieux ;
- la formalisation et la présentation des dossiers de crédit à la Banque d'Algérie dans le cadre du contrôle à posteriori.

Par ailleurs, le service crédit occupe une place privilégiée dans une agence. En effet, il constitue l'organe qui contribue le plus à la formation du produit de la banque grâce à son rôle prépondérant qui consiste à développer le portefeuille clientèle et fructifier les ressources.

Il est également un centre très sensible dans l'organisation de la banque du fait qu'il soit chargé de la gestion des risques liés aux opérations de crédit.¹²⁶

¹²⁶ Document interne de l'agence BNA 582.

1.2.2 Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit

1.2.2.1 Les relations fonctionnelles

Le service crédit, par le biais du le secrétariat engagement, est en contact permanent avec l'ensemble des autres services de l'agence. Il est également en relation avec la Direction du Réseau qui contrôle l'activité commerciale du service et centralise les informations jugées nécessaires pour chaque agence. En outre, le service crédit sollicite également des informations auprès d'autres instance telles que la Centrale des Risques Entreprises et Ménages et les administrations publiques telles que la direction des impôts, la CNAS, etc.

1.2.2.2 Les relations hiérarchiques

Au sein de la banque, la fonction crédit est organisée par niveau comme suit :

- **Structures Centrales** : - Comité central de crédit ;
-Division Engagements
- **Réseau d'exploitation** : - Comité régional de crédit ;
-Département crédit.
- **Agence** :- Directeur d'agence ;
-Service crédit.

Conformément à la circulaire N° 1994 du 26/07/2011 concernant les instances et pouvoir de décision, les plafonds en matière d'octroi de crédits par la BNA sont fixés comme suit :

Tableau 3 : les instances et pouvoir de décision, les plafonds en matière d’octroi de crédits par la BNA.

<i>Déléataires de pouvoirs</i>	<i>Plafonds de pouvoirs de crédits d’exploitation</i>		<i>Plafonds de pouvoirs de crédits d’investissements (crédits directs et indirects)</i>	<i>Plafonds de pouvoirs de crédits spécifiques et immobiliers</i>
	Crédits par caisse (crédits causés)	Tous crédits confondus (exploitation)		
<i>Conseil d’Administration</i>	Illimités	Illimités	Illimités	
<i>Comité Central de Crédit</i>	10.000.000.000	25.000.000.000	10.000.000.000	
<i>Financement secteur public</i>	1.000.000.000	2.500.000.000	1.000.000.000	
<i>Financement secteur privé</i>				
<i>Comité Régional de Crédit</i>	50.000.000	150.000.000	50.000.000	50.000.000
<i>Directeurs d’Agences</i>	10.000.000	40.000.000	10.000.000	10.000.000

SECTION 02: modalités et procédures d’octrois des crédits immobiliers au niveau de la BNA.

1 MODALITES ET CONDITIONS D’OCTROI DU CREDIT¹²⁷

Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement du bénéficiaire (Revenu/Age). Il est limité à 90% du prix du logement à financier ou du devis sans toute fois dépasser 90% de la valeur de l’hypothèque.

¹²⁷ L’agence BNA 582

- A. dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plan est révisable (mention indiquée au titre « prix de vente et modalités de sa révision » du contrat de vente sur plans), le prix du logement est majoré de 20% pour déterminer le montant du crédit.
- B. le prix de logement, objet de financement est limité à douze (12) millions de dinars.
- C. le financement du Logement Promotionnel Publique (LPP) n'est pas concerné par cette condition.
- D. la capacité de remboursement est déterminée en fonction de revenu mensuel net de l'emprunteur, selon le tableau ci-après :

Tableau 4 : La capacité de remboursement en fonction de revenu mensuel net de l'emprunteur.

Capacité de remboursement % du R.M.N	Niveau du revenu
30%	R.M.N supérieur ou égal à 1 fois le SNMG intérieur ou égal à 2.5 fois le SNMG.
40%	R.M.N supérieur ou égal à 2.5 fois le SNMG intérieur ou égal à 4 fois le SNMG.
50%	R.M.N supérieur à 4 fois le SNMG.

R.N.M : revenu mensuel net de l'emprunteur.

- E. l'emprunteur peut avoir recours à un Co-emprunteur ou à une caution.

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

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

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

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

F. la durée du crédit ne peut excéder quarante (40) ans (dans la limite de l'âge de 75ans). En cas de recours à un co-emprunteur ou à une caution, la durée du crédit est déterminée en tenant compte de l'âge le plus élevé.

G. l'emprunteur bénéficie d'une période de différé de remboursement fixée comme suit :

- vingt-quatre (24) mois dans les cas de construction et de l'acquisition d'un logement vendu sur plans ;
- six (06) mois dans le cas d'acquisition d'un logement neuf achevé.

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

Lorsqu'il s'agit d'un crédit mobilisable par tranche, la période de différé doit coïncider avec la date limite d'utilisation de crédit.

H. le taux d'intérêt appliqué à ce type de crédit est un taux d'intérêt préférentiel de 6% l'an.

I. le taux d'intérêt à la charge de l'emprunteur est de 1% ou de 3% l'an selon le niveau du revenu net mensuel, auquel peut s'ajouter le revenu d'un Co-emprunteur ou d'une caution. Ce taux est fixé comme suit :

1.1 Cas de construction d'un logement rural ou d'un logement individuel

Réalisé sous la forme groupée dans les zones définies des wilayas du sud et des Haut-Plateaux :

- l'emprunteur support un taux d'intérêt de 1% l'an dans le cas où son revenu ou la somme des revenus de l'emprunteur et du Co-emprunteur ou de la caution est inférieur (e) ou égale (e) à 6 fois le SNMG ;
- l'emprunteur supporte un taux d'intérêt de 3% l'an dans le cas où son revenu ou la somme des revenus de l'emprunteur et du Co-emprunteur ou de la caution est supérieur (e) à six (6) fois le SNMG et inférieur (e) à douze (12) fois le SNMG .

1.2 Cas d'achat d'un logement collectif promotionnel

- l'emprunteur supporte un taux d'intérêt de 1% l'an dans le cas où son revenu ou la somme des revenus de l'emprunteur et du co-emprunteur ou de la caution est supérieure à une fois le SNMG et inférieur(e) ou égal(e) à 6 fois le SNMG ;
 - l'emprunteur supporte un taux d'intérêt de 3% l'an dans le cas où son revenu ou la somme des revenus de l'emprunteur et du co-emprunteur ou de la caution est supérieure (e) à six (6) fois le SNMG et inférieur (e) ou égal (e) à douze (12) fois le SNMG ;
 - l'emprunteur retenu dans le cadre du programme « LPP » et ayant un revenu inférieur ou égal à douze (12) fois le SNMG, supporte un taux d'intérêt de 3% l'an.
- J.** le taux de bonification à la charge du Trésor est de 5% ou 3% et constitue le différentiel entre le taux d'intérêt préférentiel et le taux à la charge de l'emprunteur.
- K.** les intérêts sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), conformément à la loi n° 2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi des finances 2001, sauf autres dispositions législatives ultérieures.
- L.** dès la signature de la convention de crédit, une commission de gestion est versée en une seule fois par l'emprunteur, conformément aux conditions de banque en vigueur.

1.3 MODALITES DE TRAITEMENT DES DOSSIERS 128

A la réception de la demande de crédit, accompagnée de toutes les pièces constitutives du dossier, le chargé d'études procède à son enregistrement sur un registre paraphé, ouvert à cet effet, vérifie les documents remis par l'emprunteur et lui délivre un récépissé de dépôt provisoire si le dossier est incomplet ou un récépissé définitif si le dossier présenté est complet.

- A.** en cas de doute sur l'authenticité des justifications de revenus et/ou de l'acte de propriété, l'agence procédera à :

¹²⁸ L'agence BNA 582

- l'authentification de l'acte de propriété auprès des services de la conservation foncière où il est enregistré ;
 - l'authentification du salaire déclaré auprès des services de la CNAS correspondants. A défaut, l'emprunteur fournit un relevé de compte bancaire ou postal des six derniers mois précédant la demande de crédit ;
 - l'authentification du revenu déclaré par un non-salarié auprès des services de l'organisme ayant délivré la justification.
- B.** les dossiers acceptés doivent être traités par les structures habilitées dans un délai n'excédant par huit (08) jours, à partir de la date de leur réception.
- C.** l'accord ou le rejet de financement doit être notifié à l'emprunteur par l'agence. En cas de rejet, l'agence doit mentionner le ou les motif(s) de celui-ci. Le registre ouvert à cet effet est renseigné de la décision de la banque.

2 CONDITIONS DE MISE EN PLACE DU CREDIT

2.1 Une fois l'accord bancaire notifié,

L'agence invite le bénéficiaire du crédit à accomplir les formalités suivantes :

- l'ouverture d'un compte de chèques ;
- la signature de la lettre d'acceptation suivant le modèle joint en annexe dans le cas où la mensualité dépasse 40% du revenu mensuel net (voir annexe10) ;
- la signature avec le co-emprunteur éventuel, de la convention de crédit établie en quatre (4) exemplaires ventilés comme suit :
 - Un exemplaire pour l'agence ;(voir annexe 2)
 - Un exemplaire pour la DRE ;
 - Un exemplaire pour l'emprunteur ;
 - Un exemplaire pour l'inspection des impôts ;
- la signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ; (voir annexe 8)
- le versement d'un montant équivalent à dix-huit (18) fois la prime mensuelle dans le cas où l'emprunteur choisit le paiement de cette prime mensuellement.

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

- le provisionnement par le bénéficiaire de son compte de chèque du montant de la commission de gestion conformément à l'article 21 ci-dessus ;
- la production d'un justificatif de l'apport personnel dans le cas d'acquisition de logement non assortie de l'aide frontale CNL ou Fonds National de Péréquation des Œuvres Sociales (FNPOS) ;
- le recueil de l'hypothèque légale de premier rang, dans le cas de construction d'un logement, étant donné que l'acte de propriété du terrain et/ou du bien existe déjà. Pour le cas de financement de logement neuf achevé et vente sur plans, l'hypothèque conventionnelle de premier rang est recueillie suivant les conditions prévues aux articles 2.3 et 2.4 ci-dessus ;
- le recueil de l'acte de caution solidaire de la caution ;
- la souscription de la police d'assurance-crédit auprès de la SGCI ;
- la souscription avec délégation au profit de la banque des polices d'assurance suivantes :
 - Police d'assurance décès-IAD (décès-invalidité absolue et définitive) ;
 - Police d'assurance catastrophes naturelles « CATNAT », lorsqu'il s'agit du financement d'acquisition d'un logement neuf achevé.

2.3 Dans le cas de financement de l'acquisition d'un logement :

Selon la formule « vente sur plans » et de l'auto construction, la police d'assurance CATNAT est recueillie à posteriori comme suit :

- Cas d'acquisition d'un logement en « VSP » : à la prise de possession du logement ;
- Cas d'auto construction d'un logement : à l'achèvement de la construction ;

L'assurance décès-IAD est souscrite par l'emprunteur.

2.4 Dans le cas d'un ménage,

L'emprunteur et le co-emprunteur ont le choix de souscrire soit :

- Séparément une police d'assurance décès-IAD (une police d'assurance pour l'emprunteur et une autre pour le co-emprunteur) ;
- Souscrite une seule police d'assurance décès-IAD. A titre illustratif, un exemple de calcul du taux d'indemnisation dans le cas de décès de l'emprunteur ou du co-emprunteur (conjoint);
- Les taux d'indemnisation ainsi déterminés doivent être clairement mentionnés sur la police d'assurance décès-IAD.
- La prime d'assurance décès-IAD est payable, à la demande du client, soit flat ou mensuelle. Le taux d'intérêt appliqué au crédit destiné à financer la prime d'assurance décès-IAD.

Dans tous les cas, le crédit accordé (crédit initial majoré de la prime d'assurance décès) ne doit pas dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque et le paiement des autres frais est supporté par l'emprunteur (prime d'assurance SGCI, honoraire du notaire, frais d'expertise et commission de gestion) voir annexe 3.

2.5 Dans le cas de construction d'un logement rural ou d'un logement individuel :

Réalisé sous la forme groupée dans les zones définies du Sud et des Hauts Plateaux, les fonds sont débloqués après signature et enregistrement de la convention de crédit, recueil de l'hypothèque légale de premier rang, la souscription de l'assurance crédit insolvabilité SGCI.

2.6 Dans le cas d'achat d'un logement neuf achevés ou vente sur plans :

Les fonds sont débloqués après signature et enregistrement de la convention de crédit, la souscription de l'assurance décès-invalidité avec subrogation au profit de la banque et la souscription de l'assurance crédit insolvabilité SGCI. Le recueil de l'hypothèque se fait suivant les conditions prévues aux articles 32.1 et de la présente circulaire.

2.7 Dans le cas d'un crédit immobilier assorti d'une Aide à l'Accession à la Propriété (AAP) :

L'hypothèque englobe le montant du crédit et le montant de l'aide.

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

Le renouvellement du délai d'utilisation du crédit donne lieu à l'actualisation de l'étude du dossier de crédit.

La mobilisation du crédit s'effectue selon les modalités d'acquisition et de paiement du logement définies comme suit :

I. Cas de l'achat d'un logement neuf achevé

L'agence établit un chèque de banque à l'ordre du notaire chargé de la concrétisation de la transaction .Ce chèque est remis contre l'engagement du notaire de recueillir dans les meilleurs délais l'hypothèque de premier rang au profit de la banque.

Lorsque l'avance nécessaire à la réservation du logement est prise en charge par la banque (cas des bénéficiaires de l'Aide d'accès la Propriété) , celle-ci est débloquée en première tranche sur la base de la décision d'octroi d'aide de la CNL et l décision d'attribution d'un Logement Promotionnel Aidé (LPA).

II. Cas de l'achat d'un logement selon la formule "vente sur plans"

Le crédit est mobilisé par tranche selon les modalités de paiement indiqué sur le contrat de vente sur plans, fractionné selon les phases d'avancement des travaux.

Lorsque l'avance nécessaire à l'établissement du contrat de vente sur plan (annexe 5) est prise en charge par la banque (cas de bénéficiaires de l'aide d'accès à la propriété), la première tranche du crédit est débloquée sur la base de la décision d'attribution du Logement promotionnel Aidé (LPA), accompagnée de la décision d'octroi d'aide de la CNL.

Le déblocage des tranches de crédit se fait sur remise d'attestation d'avancement des travaux délivrés par le promoteur.

La mobilisation de la première tranche du crédit est effectuée par un chèque de banque établi à l'ordre du notaire contre l'engagement de recueillir, dans les meilleurs délais, l'hypothèque de premier rang en faveur de la banque.

L'hypothèque de premier rang du bien à financer sera recueillie sur la base du contrat de vente sur plan et l'attestation de garantie du FGCMI.

La mobilisation des autres tranches est effectuée par virement au compte du promoteur et ce, après la signature par l'emprunteur des ordres de virement correspondants aux tranches débloquées.

III. Cas de construction d'un logement rural ou d'un logement individuel

Réalisé sous la forme groupée dans les zones définies des wilayas du sud et des Hauts-Plateaux.

Le déblocage des fonds se fait par le crédit du compte de chèques du client de la manière suivante :

- a) Crédit inférieur ou égale à deux million de dinars (2000 000,00 DA), avec un ratio prêt valeur inférieur ou égale a 50%, en une seule tranche.

Elle est débloquée après la remise d'une attestation d'ouverture de chantier délivrée par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

- b) Crédit supérieur à deux million de dinars (2000 000,00 DA) et inférieur ou égal à six million de dinars (6 000 000,00 DA), en deux (02) tranches ;
 - La première tranche représentant 50% du crédit, est versée à l'ouverture du chantier justifiée par une attestation d'ouverture de chantier délivrée par un bureau d'études technique accrédité par la banque ;
 - Le déblocage de la deuxième tranche de 50% est fait après la remise d'un rapport d'un bureau d'études techniques accrédité par la banque attestant l'utilisation effective de la première tranche dans la construction ;
- c) Crédit supérieur à six millions de dinars (6 000 000.00), en trois tranches :

- La première tranche, représentant 40% du crédit, est versée à l'ouverture du chantier justifiée par une attestation d'ouverture de chantier délivrée par un bureau d'études techniques accrédités par la banque ;
- Le déblocage de la deuxième et la troisième tranche de 30% se fait après la remise d'un rapport d'un bureau d'études techniques accrédité par la banque attestant l'utilisation effective de la tranche précédente dans la construction.

3 MODALITES DE REMBOURSEMENT DU CREDIT ¹²⁹

- a. le remboursement du crédit se fait par mensualités constantes composées du principale et intérêts.
- b. le compte de chèques de l'emprunteur doit être régulièrement alimenté du montant de l'échéance (principal et intérêts) et ce, conformément à l'échéancier de remboursement du crédit.
- c. dans le cas d'un remboursement intégral du crédit par anticipation, une indemnité de 4%, calculée sur la base du capital restant dû à la date de l'opération ; est payée par l'emprunteur.

En cas de remboursement partiel, l'emprunteur a le choix entre la réduction du capital ou la réduction de la durée de remboursement. Dans les deux cas, un nouveau tableau d'amortissement est édité et remis à l'emprunteur.

SECTION 3 : Le montage d'un crédit immobilier aux particuliers



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

¹²⁹ L'agence BNA 582

1 L'achat d'un logement de particulier à particulier (PAP)

Le cas que nous allons étudier, traite d'une demande de crédit immobilier introduite par A.N (postulant) et son conjoint (caution), destinée à l'achat d'un logement auprès d'un particulier (PAP).

1.1 Constitution de dossier :

1.1.1 Pour le client :

- une demande de crédit immobilier selon le modèle de BNA (voir les annexes 2.3) ;
- Chèque barré ;
- Carte d'assurance sociale (carte CHIFFA) ;
- Photocopie de la carte nationale ;
- un acte de naissance ;
- Fiche individuel/fiche familiale d'état civil ;
- un certificat de résidence ;
- Une copie des deux(2) première pages du livret d'épargne pour les épargnants ;
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels [commerçant, artisans, professionnels ...etc.
- une attestation de travail récent et les trois (3) dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- les bilans et comptes de résultats des trois (3) derniers exercices pour les non salariés commerçant postulants à un crédit supérieur à vingt 20million de DA ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les nos salariés ;
- Un extrait de rôle de date récente pour les non salariés ;
- Une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages« CREM».

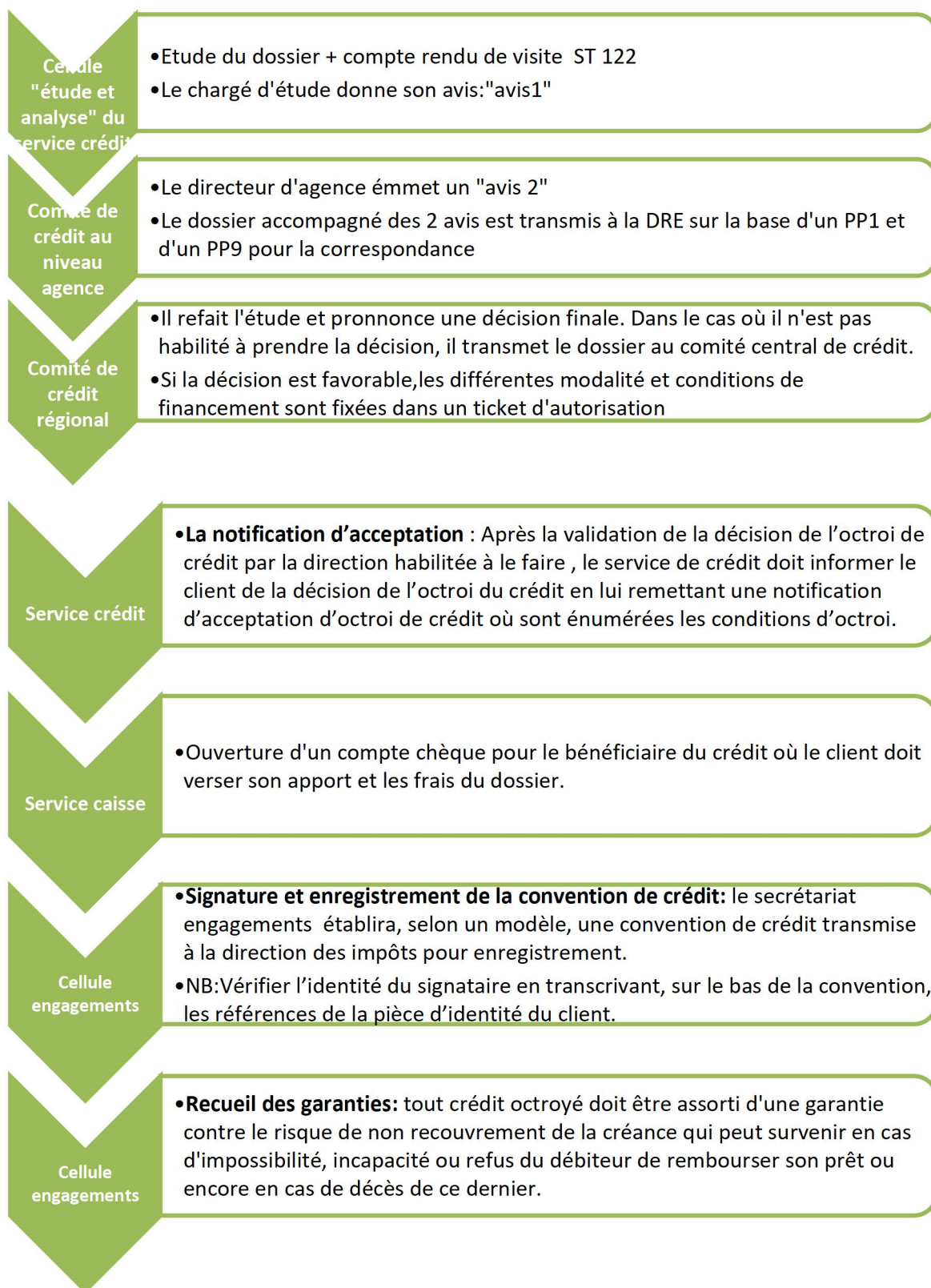
Pour la caution, monsieur x doit fournir les mêmes pièces fournir par le postulent.

1.1.2 Pour le bien immobilier :

- Promesse de vente (modèle BNA) ;
- Acte de propriété de bien (au nom de vendeur) publier et enregistrer ;

- Rapport d'expertise établit par un bureau d'étude ou un expire utile par la banque ;
- Fiche de renseignement. (Voir annexe 1)

1.2 La mise en place du dossier de crédits :

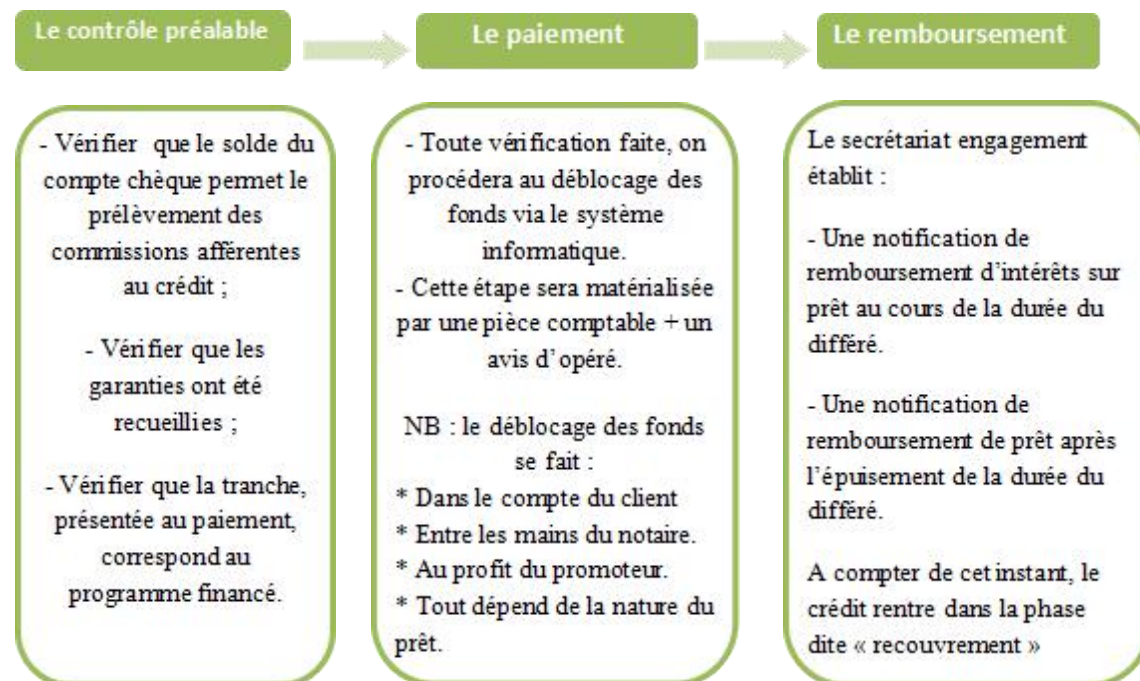


1.3 les types de garantie possible :

Les types de garanties possibles	
Type	Garantie
Réelles	Gage (véhicules)
	Nantissement (marché public, marchandise, titre, fonds de commerce)
	Hypothèque (immobilier)
personnelles	Caution du gérant ; Caution des associés ; Caution du conjoint
Assurances	Vie ; DPAI (Incendie) ; DPAMR (Multi-risques) ; DPACATNAT (Catastrophes naturelles)

1.4 La mobilisation du crédit :

La mobilisation du prêt peut s'effectuer en une seule ou plusieurs tranches, tout dépend du type de crédit mis en place. Pour ce faire, le secrétariat engagement établit un ordre de mobilisation qui doit être visé et signé par le responsable du service ainsi que le Directeur d'agence .Arrivant à ce stade-là, le déblocage effectif des fonds se réalise par :



1.5 Traitement et étude du dossier au niveau de l'agence

A la réception du dossier déposé par le demandeur, l'agence doit impérativement s'assurer que le dossier est complet et lui remet un accusé de réception.

L'étude de risque se fait par l'agence domiciliaire en 03 phases :

La vérification du dossier, l'évaluation de la capacité financière du demandeur ainsi que sa caution éventuellement et l'étude de score.

1.5.1 Vérification de dossier

Tableau 5 : Identification de l'emprunteur principal. Crédits immobiliers financés par BNA-banque

Nom et prénom	A.N
Date et lieu de naissance	17/07/1983
Situation familiale	Marié
Adresse	Tizi-ouzou
Qualité professionnel	Salarié
Poste occupé	Technicien
Employeur	SARP
Revenu mensuel du postulant	70000 DA
Situation d'épargne	Non épargnante

Tableau 6 : Identification du bien objet du financement.

Type de logement	F4
Etat du logement	Ancien
Adresse	Nouvelle ville. Tizi-Ouzou
Etage	3ème
Bâtiment N°	B
Lot N°	10
Surface	70.91 m2

Montant sollicité	7750000.00DA
-------------------	--------------

1.5.2 Etude d'un dossier de crédit

1.5.2.1 Calcul de la capacité de remboursement

Taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 40%.

Capacité de remboursement = $70000 \times 40/100 = 28000,00$ DA.

L'emprunteur a une capacité de remboursement mensuel de 28000.00DA.

1.5.2.2 Calcul de la durée de remboursement

La durée de remboursement = la durée de crédit - différé

Dans notre cas la durée de remboursement est de 39ANS

1.5.2.3 Calcul de la commission de gestion

Commission de gestion = crédit \times taux de la commission \times TVA

Taux de la commission est de 0,5%.

La TVA est de 19%.

La commission de gestion = $(6975000,00 \times 0.5 / 100) \times 1,19 = 41501,25$ DA. La commission de gestion est de 41501,25 DA.

1.5.2.4 Calcul du montant du crédit accordé

Crédit accordé = coût de l'acquisition \times le taux de financement

La banque finance à l'emprunteur 90% du coût de logement.

Crédit accordé = $7750000,00 \times 90\% = 6975000,00$ DA.

Le montant de crédit accordé à l'emprunteur est de 6975000,00 DA

1.5.2.5 Calcul d'apport personnel

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

Taux d'apport personnel est de 10%.

L'apport personnel = $7750000,00 \times 10/100 = 775000,00$ DA. L'apport personnel de l'emprunteur est de 775000,00 DA.

1.5.2.6 Calcul de la prime d'assurance

$$\text{L'assurance} = \text{crédit} \times \text{taux d'assurance}$$

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

L'assurance de décès-IAD = $6975000.00/100 * (1+0.19) = 83002,5$ DA. La prime d'assurance décès-IAD est de 83002,5DA.

1.5.2.7 Calcul de la mensualité

$$\text{Mensualité} = \text{crédit} \times (\text{taux}/12) / 1 - (1+\text{taux}/12)^{-n}$$

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

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

1.5.2.8 Phase de recouvrement

Tableau 7 : Tableau d'amortissement

BANQUE	NATIONALE	D'ALGERIE
CDT-017-Z459 !	Tableaux d'amortissement (Valide)	
Date: 6 Octobre 2021 a 12:17		
Agence: 00582 LES OUADHIAS		
Devise: DZD DINARS ALGERIEN		
Numéro de prêt : 001405		
Type de prêt : 173		
LOG/PLAN - CONST/LOG/RURAL 1%		

NO _ COMM.G	Date Echeance	Amortissement	Interets Taxe/INTERETS (DA) Montant échéance
001	02/12/2020	0.00	4.204,38

			4.882.500,00
002	30/01/2021	0.00	4.204,384. 882.500,00
003	28/02/2021	0.00	4.068,764. 882.500,00
004	30/03/2021	0.00	4.204,38 4.882.500,00
005	30/04/2021	0.00	4.068,76 4.882.500,00
006	30/05/2021	0.00	4.204,38 4.882.500,00
007	30/06/2021	0.00	4.068,76 4.882.500,00
008	30/07/2021	0.00	4.204,38 4.882.500,00
009	30/08/2021	0.00	4.204,38 4.882.500,00
010	30/09/2021	0.00	4.068,76 4.882.500,00
011	30/10/2021	0.00	4.068,76 4.882.500,00
012	30/11/2021	0.00	4.204,38 4.882.500,00
013	30/12/2021	0.00	4.068,76 4.882.500,00
2022			
014	30/01/2022	0.00	4.204,384/882.500,00
015	28/02/2022	0.00	3.933,12 4.882.500,00

016	30/03/2022	0.00	4.068,76 4.882.500,00
017	30/04/2022	0.00	4.204,38 4.882.500,00
018	30/05/2022	0.00	4.068,76 4.882.500,00
019	30/06/2022	0.00	4.204,38 4.882.500,00
020	30/07/2022	0.00	4.068,76 4.882.500,00
021	30/08/2022	0.00	4.204,38 4.882.500,00
022	30/09/2022	0.00	4.204,38 4.882.500,00
023	30/10/2022	0.00	4.068,76 4.882.500,00
024	30/11/2022	10.007,08	4.204,38 14.211,46 4.872.492,92
025	30/12/2022	10.151,04	4.060,42 14.211,46 4.862.341,88
2023			
026	30/01/2023	10.024,44	4.187,02 14.211,46 4.852.317,44
027	28/02/2023	10.302,65	3.908,81 14.211,46 4.842.014,79

028	30/03/2023	10.176,44	4.035,02 14.211,46 4.831.838,35
029	30/04/2023	10.050,71	4.160,75 14.211,46 4.821.787,64
030	30/05/2023	10.193,31	4.018,15 14.211,46 4.811.594,33
031	30/06/2023	10.068,15	4.143,31 14.211,46 4.801.526,18
032	30/07/2023	10.210,18	4.001,28 14.211,46 4.791.316,00
033	30/08/2023	10.085,60	4.125,86 14.211,46 4.781.230,40
034	30/09/2023	10.094,29	4.117,17 14.211,46 4.771.136,11
035	30/10/2023	10.235,52	3.975,94 14.211,46 4.760.900,59
036	30/11/2023	10.111,80	4.099,66 14.211,46 4.750.788,79
037	30/12/2023	10.252,46	3.959,00

			14.211,46 4.740.536,33
2024			
038	30/01/2024	10.129,34	4.082,12 14.211,46 4.730.406,99
039	28/02/2024	10.269,45	3.942,01 14.211,46 4.720.137,54
040	30/03/2024	10.278,02	3.933,44 14.211,46 4.709.859,52
041	30/04/2024	10.155,75	4.055,71 14.211,46 4.699.703,77
042	30/05/2024	10.295,04	3.916,42 14.211,46 4.689.408,73
043	30/06/2024	10.173,36	4.038,10 14.211,46 4.679.235,37
044	30/07/2024	10.312,10	3.899,36 14.211,46 4.668.923,27
045	30/08/2024	10.191,00	4.020,46 14.211,46 4.658.732,27
046	30/09/2024	10.199,77	1.011,69 14,211,46

Conclusion

Les fonctions et les modalités prises par l'agence BNA « 582 »OUADHIAS, permettent une attribution utile et avantageuse pour l'acquisition d'un logement. Dans notre cas, le client A.N est 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 a la fin de chaque mois, l'emprunteur doit de la créance. Enfin, la politique de la banque veut qu'à chaque fois la personne est jeune, et que son revenu est élevé, les chances d'octroi du crédit sont plus grande et vis versa.

Conclusion Générale

CONCLUSION GENERALE

Les banques jouent un rôle important dans la croissance économique d'un pays et leurs tâches consistent notamment à fournir des crédits aux agents économiques pour exécuter leurs projets. Le crédit est l'une des principales ressources des banques, et c'est aussi le moteur de la création monétaire. Il existe de nombreux types de crédit, qui sont généralement classés selon deux critères : la durée et l'objet.

Le financement du logement a toujours été au centre de l'attention nationale. Il y compris la collecte de fonds pour la construction de logements, le développement immobilier ou la fourniture de logements à différentes classes de la société. Le système de financement hypothécaire s'efforce de répondre aux besoins de tous les clients.

A cet effet, l'Etat devrait, dans le cadre de la réforme bancaire, laisser tous Participants au financement immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi leur assurant la couverture des risques d'insolvabilité.

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

La BNA- Banque, est dans le but d'assurer sa suprématie sur le secteur de logement a mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs. Durant la période de stage effectué au sein de la BNA-Banque nous avons traité le cas d'un prêt pour l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier. Après avoir vérifié la conformité, l'authenticité des pièces, les documents fournis et analyser la situation de l'emprunteur (Revenu/Age), le client est déclaré éligible. Toutefois, chaque

demande du crédit immobilier doit faire une assurance décès-IAD pour minimiser les risques.

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

- Améliorer en continue de l'accueil et de gestion permanent de la relation banque /client (être à l'écoute de client) ;
- Favoriser l'accès à la propriété pour les jeunes ménages et les foyers aux revenus modestes ;
- Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques ;
- Suivre l'évolution du système bancaire au niveau international ;
- Recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit (assurance décès, SGCI, FGCMPI).

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage :

- HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprises et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.
- PRUCHAUD J, « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50.
- Mansouri Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie » éd Houma, Alger2006.
- Sylvie DE COUSSERGUES, La banque : structure, marché et gestion 2^{ème} Ed Dalloz, paris, 1996.
- BOUYAKOUB F, « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.
- MEYSSONNIER F, « Banque: mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, P. 105.
- LUC BERNET.R : Principe de technique bancaire ; 25ème Edition ; DUNOD, Paris, 2008 .P.343.
- CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005, P. 457.
- CHAMBOST.I et CUYAMBERE.T : Gestion financière ; 4ème Edition, DUNOD, Paris, 2008.P .379.
- BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24ème édition DUNOD, Paris, 2006, P271.
- MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris, 2001, P. 580.
- LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale »,7ème édition ECONOMICA, Paris, 2003, P. 680.
- CONSO P, l'entreprise en 24 leçons, DUNOD, Paris, 2001, page 260.
- PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

- AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17.
- COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002, P. 101
- DESMICHT François, « Pratique de l'activité bancaire », DUNOD, 2007, p.269.
- BERNET R., « Principes de technique bancaire », 24ème édition DUNOD, Paris, 2006, P. 174.
- BENDERRA, Omar. « *Économie Algérienne 1986-1998: Les réseaux aux commandes de l'État* » Extrait de la Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb, sous la Direction de Jocelyne Cesari. Paris: Maisonneuve et LAROSE, 2002.
- DRESCH, M. « le financement du logement » . Berger-levraut, 1973, P118.
- AUGROS J-C et QUERUEL M, Risque de Taux d'Intérêt et Gestion Bancaire, Ed ECONOMICA, 2000.
- BOUBLI, B. « le logement » paris, édition PUF, 1994, P66.
- MASSE, P. « théorie et pratique de la promotion immobilière ».paris, Ed, ECOIMICA, 1994.P112.

Mémoires et thèses :

- IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de licence, option finance, université, d'Oran, 2008.
- ALLOUACHE LOUNIS et ALIOUAT GHILAS, mémoire « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », promotion 2018/2019.
- BOUHRIZ DAIDJ Aicha « innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.
- Yala Farid, mémoire « étude et sélection d'un dossier par les banques », promotion 2008/2009.
- DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algerie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

- BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007.
- KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.
- ZELLEG.L et SEBA.A : Mémoire de licence, le crédit bail : Un nouveau mode de financement des PME. Université de Bejaia.2009.P 9.
- MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.
- M. BELLAL Djamel, mémoire fin d'étude, « *CARACTERISTIQUES ET MODALITES D'OCTROI DES CREDITS BANCAIRES* », école supérieure de banque ,2006.
- BELTAS, A. « la nécessité de développer un marché des titres hypothécaires en Algérie ».2000, P22.
- FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.
- JEAN, François, JEAN RIOUFOL. « le marché immobilier ».Editeur : Presses Universitaires de France, Paris, Année 2005, pages128.
- HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.
- IDIR S. et RABHI D., « *Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du logement* », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2010.
- MAHIOU S., « Le crédit immobilier aux particulier », novembre 2012, page8.
- DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES DE BANQUE (DES Banque 2e année), « Montage de dossiers de crédit », 2012-2013, page 64.
- MOHAMED, N. « contrôle de gestion dans l'immobilier ». (en ligne), Mémoire de master, paris, université paris X ouest Nanterre la défense,2013 ,P56
- OUHAB S et OUMBICHE O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

- H.NOURI, « le financement bancaire d'un crédit immobilier »,mémoire master, option économie monétaire et bancaire, université Abderehman mira Bejaïa,2019,p26 .
- MAHIOU S, Les crédits aux particuliers, 2000.
- DRIDI, E. « gestion des crédits immobiliers ».(en ligne),mémoire de fin d'étude, Alger ESB, finance,2002 ,P39-40.

Lois, Décret, Ordonnance :

- le code de commerce Algérien.
- le code civil algérien.
- la loi n°02-11 du 24 décembre 2002.portant la loi de finance 2003.
- la loi n 82 du 18aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.
- loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORA No 14 du 06 mars 2011.
- loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière
- la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986.
- loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière
- le décret : n°77/47 du 19 février 1977.
- le décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.
- le décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001.
- décret législatif N° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilière.
- ordonnance n° 95-07 du 23 Chaâbane 1414 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- l'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.
- l'ordonnance N° 03-12 du 26 aout2003.
- l'ordonnance N° 76-92 relative a l'organisation de la coopérative immobilière.
- l'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.

Autres documents :

- Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.
- un rapport du Ministère de Planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat
- Loger les pauvres dans les villes africains, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010.
- Catalogue de la convention société de garantie du crédit immobilier.
- D'après un dépliant de la CNEP – Banque année 2018.
- La circulaire n°2124 du 29/05/2016. « Missions et organisation des agences ».
- Document interne de l'agence BNA 582.

Les sites internet :

- www.giroussillon.com
- www.boursedescredits.com
- <http://dz.kompass.com/c/societe-de-garantie-du-dredit-immobilier-spa/dz165516/>.
- <https://www.legavox.fr/blog/maitre-anthony-bem/effets-juridiques-inscription-hypothèque-judiciaire-14537.htm> (l'article : 345 du code de procédure civile).
- <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Assurances-obligatoires/L-assurance-contre-les-effets-des-catastrophesnaturelles> consulté 01/03/2020 à 16 :25
- [https://fr.Wikipedia.org/wiki/offre et demande](https://fr.Wikipedia.org/wiki/offre_et_demande).
- www.sgci.dz.
- www.satim-dz.com.
- www.etudier.com
- www.droit-afrique.com
- www.ESB.fr
- www.bna.dz.

Revue et publications :

- NAULLEAU.G et ROUACH.M, « Le contrôle de gestion bancaire et financière », Revue Banque, Paris, 1998. P310

- MICHEL, Mathieu. «l'exploitation bancaire et le risque de crédit », (lieu inconnu).Ed revue banque éditeur 1995.P59.
- Michel ROUACH Et Gérard NOULLEAU ; « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire.1993.page : 249
- MATHIEU, M. « l'exploitation bancaire et le risque crédit ».paris, Ed La revue banque, Editeur, 1996.P91.
- Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p6.
- Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; dans la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p5.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES :

ANNEXE 1 : Fiche de renseignement modèle BNA.

ANNEXE 2 : la demande de crédit immobilier.

ANNEXE 3 : déclaration de sinistre crédit immobilier-acquéreur SGCI.

ANNEXE 4 : act de subrogation d'assurance.

ANNEXE 5 : modèle type de contrat de vente sur plan.

ANNEXE 6 : récépissé de dépôts provisoire.

ANNEXE 7 : récépissé de dépôt définitif.

ANNEXE 8 : autorisation de prélèvement sur compte.

ANNEXE 9 : lettre d'acceptation du client.

ANNEXE 10 : organigramme de l'agence 582.

ANNEXE 11 : capture du logiciel utilisé à la BNA vierge.

ANNEXE 12 : capture du logiciel utilisé à la BNA avec donné du cas pratique.

ANNEXE 1



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ACQUISITION D'UN LOGEMENT DE PARTICULIER A PARTICULIER FICHE DE RENSEIGNEMENTS

I- Identification des parties

ENTRE LES SOUSSIGNES

M/Mme/Mlle (nom et prénom).....

Demeurant à (adresse),.....

Agissant en sa qualité de propriétaire

Ci-après dénommé(e) "LE VENDEUR"

D'une part

Et

M/Mme/Mlle (nom et prénom).....

Demeurant à (adresse).....

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

D'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIT :

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

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

II- DESIGNATION ET ORIGINE DE LA PROPRIETE

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

Type

Adresse
(localisation)

La superficie du bien concerné est la suivante

Situation du bien

Le VENDEUR est propriétaire dudit immeuble pour l'avoir acquis selon acte dressé le devant Maître, notaire à
publié le au bureau de la conservation de
sous le volume et numéro

III - PRIX DE LA VENTE

Le prix convenu entre les deux (02) parties est de (somme en lettres).....
Dinars (.....) payable comptant comme suit :

- Apport personnel :
- Prêt bancaire :

Fait à, le

Signature des parties

Vendeur

Acheteur

Lu et approuvé

Lu et approuvé

ANNEXE 2



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DRE :

AGENCE :

Demande de prêt immobilier AUX PARTICULIERS

I. L'EMPRUNTEUR

1- IDENTIFICATION :

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

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

3- SITUATION FINANCIERE :

-

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur):DA.
Revenu du conjoint :..... DA.
Revenu des enfants :..... DA.
Autres (à détailler):..... DA.
Nombre de personnes à charge :.....

b. Crédit en cours :

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

II. LE CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

S'agit-il du conjoint ? Oui Non

1- IDENTIFICATION :

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

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (co-emprunteur ou caution):DA.
Revenu du conjoint :..... DA.
Revenu des enfants :..... DA.
Autres (à détailler):..... DA.
Nombre de personnes à charge :.....

b. Crédit en cours :

Nature du crédit :.....
Banque :.....

Montant de l'échéance :

Date de la dernière échéance :

III. LE CREDIT SOLLICITE

1- Objet du crédit :

- Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.
- Acquisition d'un logement vendu sur plans.
- Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.
- Auto construction.
- Extension d'une habitation.
- Travaux d'aménagement.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

Adresse :

.....

Prix d'acquisition du logement ou devis des travaux d'extension, d'aménagement ou de construction du logement :DA

3- Structure de financement :

Montant de l'apport personnel :

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

Montant du crédit sollicité :

IV. Déclaration sur l'honneur

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

Fait à.....le.....

**SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR
OU CAUTION**

ANNEXE 3



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

LA CIRCULAIRE N° _____ DU _____.

CREDIT IMMOBILIER BONIFIE

AGENCE :

Déclaration de sinistre

Crédit immobilier-Acquéreur

A l'usage exclusif de la SGCI	Date de réception de la déclaration :
--------------------------------------	--

Identification de la garantie	
Banque	
Agence	
N° de police	
Date d'effet de la police	
Montant du crédit assuré	
Objet du crédit assuré	
Durée du crédit assuré	

Crédit assuré	
Date de mobilisation du crédit	

Nombre de mensualités remboursées	
Nombre de mensualités dues	
Date de la dernière échéance payée	
Date de déclaration du sinistre	
Montant des six (06) échéances impayées	
Montant des intérêts non payés courus à la date de la déclaration du sinistre	
Montant de l'encours en principale restant dû	

Emprunteur	
Nom et prénom	
Adresse	
Autres	

Identification du bien garanti	
Adresse du bien	
Type de logement	Individuel Collectif
Superficie du terrain	
Autres	

Actions engagées pour le recouvrement de la créance avant mise en jeu de l'hypothèque	

Cause du sinistre	

Banque :	
Directeur de l'Agence	
Date et signature	

Certifie par le présent que toute les dispositions ont été prises pour protéger le bien immobilier donné en garantie pour le crédit immobilier ci-dessus mentionné, et que les information et les documents de la présente demande de règlement sont exactes.

ANNEXE 4



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ANNEXE V A LA CIRCULAIRE N°DU

CREDIT IMMOBILIER BONIFIE

Acte de subrogation de l'assurance FGCMPI

Je, soussigné(e) Mme/Mr:.....

Né(e) le :.....à.....

Wilaya:..... P/I produite:.....

N° :.....délivrée le :.....par :.....

Demeurant à :

Agissant en qualité de subrogameur :

Déclare que :

* Selon la convention de crédit sous seing privé en date du la
Banque Nationale d'Algérie m'a accordé un crédit d'un montant de DA

(en chiffres) :.....(en lettres).....DA.

Productif d'intérêts, pour l'acquisition d'un bien immobilier à usage d'habitation
auprès du promoteur immobilier.....

.....
En vertu d'un contrat de vente sur plans établi en date du

par maître.....

Notaire à.....

* Conformément à l'article 54 du décret législatif n° 11-04 du 17 février 2011 relatif à l'activité immobilière, ledit promoteur a souscrit une police d'assurance n° du

Auprès du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière pour couvrir ses engagements.

* La mise en œuvre de cette garantie par le fonds entraîne automatique subrogation de mes droits quant à ma créance sur le promoteur dans la limite des débours (fonds avancés) effectifs conformément à l'article 6 du décret exécutif n° 97/406 du 03/11/1997 modifié et complété portant création du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.

* Pour garantir le remboursement, en principal, intérêts de retard, commissions frais et accessoires du crédit dont je bénéficié, je subroge irrévocablement la Banque de Nationale d'Algérie dans tous mes droits à l'indemnité me revenant en remboursement des avances faites au promoteur immobilier.

Dans ce cadre, je m'engage à remettre à la Banque Nationale d'Algérie les reçus de paiement correspondants aux avances versées au promoteur.

Il demeure entendu qu'en l'absence d'indemnité ou au cas où celle-ci ne couvrirait pas le crédit qui m a été accordé en principal, intérêts, intérêts de retard, commissions, frais et accessoires, je m'engage irrévocablement à m'acquitter de ma dette vis-à-vis de la Banque Nationale d'Algérie qui conserve mes droits pour le recouvrement de sa créance par tous moyens de droit.

* Cette subrogation est sans concours avec la Banque Nationale d'Algérie et je m'interdis, tant en mon nom personnel qu'au nom de mes ayants droit, d'exercer toutes actions personnelles et d'une façon générale, d'élever toutes prétentions qui auraient pour résultat de me (ou de les) faire venir en concours avec la Banque Nationale d'Algérie tant que celle-ci n'aura pas été désintéressée de la totalité des sommes qui lui sont dues en principal, intérêts de retard, commissions frais et accessoires.

Il en sera ainsi tant que la Banque Nationale d'Algérie reste créancière.

Le présent acte doit être signifié par lettre recommandée avec demande d'avis de réception au fonds de garantie et caution mutuelle de la promotion immobilière une fois signé.

Pour l'exécution du présent acte, je déclare élire domicile à :

.....

Fait en quatre exemplaires à

le :

Signature du Subrogeant (1)

Signature de la BNA (2)

(Le Directeur d'agence)

ANNEXE 5



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

MODELE-TYPE DE CONTRAT

DE VENTE SUR PLANS

L'an.....et
le

Par devant maître, notaire
à

Ont comparu :

1°) Le promoteur immobilier (personne physique) ou (personne morale)

Personne morale (représentée par agissant en qualité de

Par abréviation

Dont le siège est situé à (adresse)

Titulaire de l'agrément n° du

Inscrit au tableau national des promoteurs immobiliers sous le n°..... en date du

Affilié au fonds de garantie sous le n°

Registre de commerce n°

Identification fiscale n°

Ci-après désigné "**le vendeur**", d'une part,

Et :

2°) L'acquéreur (personne physique) ou (personne morale)

Identification exacte de l'acquéreur, conformément aux dispositions du décret n° 76-63 du 25 mars 1976, modifié et complété, relatif à l'institution du livret foncier.

Nom prénom date de naissance

Pièce d'identité n° délivrée par

Par abréviation..... dont le siège est situé à

Domicilié à

Ci-après désigné "**le souscripteur**" d'autre part,

Lesquels ont requis le notaire soussigné, de recevoir dans un acte authentique, l'accord intervenu entre eux, et préalablement à la rédaction de l'acte de vente, objet des présentes, ont exposé ce qui suit :

DECLARATION DU VENDEUR

Le vendeur déclare qu'il a entrepris la construction d'un immeuble ou d'une fraction d'immeuble qu'il destine à la vente dans le cadre de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

En outre, le vendeur déclare que :

- l'immeuble (ou fraction d'immeuble), objet du présent contrat de vente sur plans, est sa propriété pleine et entière et n'est pas l'objet d'une mesure juridique limitant le droit de propriété et n'est grevé d'aucune hypothèque;
- que l'attestation de garantie prévue par la législation et la réglementation en vigueur, qu'il joint au présent contrat de vente sur plans, couvre le bien objet de la présente vente sur plans.

DECLARATION DU SOUSCRIPTEUR

Le souscripteur déclare :

- avoir pris connaissance du dossier d'exécution de l'immeuble ou la fraction d'immeuble sus-indiqué, dont fait partie l'immeuble objet des présentes, ainsi que des plans, coupes et devis descriptif de l'immeuble et des équipements y relatifs,
- accepter la présente vente et adhérer, de ce fait, sans réserves, à l'ensemble des règles et conditions régissant la vente et la copropriété qui en découle, fixées par la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

Ainsi exposé, le notaire soussigné est passé à la rédaction de l'acte comportant l'accord établi entre les parties.

Le vendeur, comparant en première partie, déclare vendre en s'obligeant à toutes les garanties ordinaires et de droit en la matière et celles particulières contenues dans le présent acte et les documents de référence sus-indiqués, au souscripteur, comparant en seconde partie, et qui accepte l'immeuble ou la fraction d'immeuble.

TEXTES REGISSANT LE CONTRAT

Le présent contrat de vente sur plans est régi par les dispositions du code civil et celles de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière et la loi n° 08-15 du 14 Rajab 1429 correspondant au 20 juillet 2008 fixant les règles de mise en conformité des constructions et leur achèvement et la loi n° 90-29 du 1er décembre 1990, modifiée et complétée, relative à l'aménagement et à l'urbanisme.

DOCUMENTS DE REFERENCE

Les parties se référeront, pour la limite et l'ampleur de leurs engagements, outre aux textes sus énoncés, aux documents ci-après, qui ont fait l'objet, au préalable, d'un dépôt, aux rangs de minutes, auprès du notaire soussigné en date du :

- acte de propriété du terrain d'assiette, établi au nom du promoteur, le, publié à la conservation foncière de, le, volume....., folio.....,
- (s'il y a lieu) permis de lotir n° duet plans y annexés, délivré par,
- permis de construire n°du et plans y annexés, délivré par,
- description précise de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble vendu,
- le règlement de copropriété et l'état descriptif de division et plans y annexés, établis conformément à la réglementation en vigueur,
- la garantie du fonds de garantie et de caution mutuelle de l'activité de promotion immobilière établie en date du sous le n° et jointes au présent contrat de vente sur plans.

DESIGNATION

Consistance :

Localisation :

Le tout, conforme au dossier technique du projet de promotion et d'exécution, déposé auprès du notaire soussigné, et sur la base duquel seront effectués la réalisation et l'achèvement des travaux.

LOCALISATION PRECISE

Donner la localisation exacte de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble, pour les zones cadastrées, préciser la section, l'îlot et le lot.

Wilaya de :

Commune de :

Lieu-dit, quartier ou cité :

Bâtiment numéro :

Etage :

N° de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble

Le bien ainsi vendu forme le lot n° de l'état descriptif de division publié auprès de la conservation foncière de..... , en date du

Section - îlot -lot

Commune cadastrée préciser :

ELEMENTS CONSTITUTIFS A TITRE PRIVATIF

(Donner la description précise de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble en termes d'éléments privés et de surface).

- Surface hors œuvre nette :
- Surface habitable ou utile :
- Caractéristiques techniques et surfaciques du bien doivent figurer en annexe du présent contrat
- **Consistance du bien :**
 - Nombre de chambres :
 - Etage :
 - Salle de bains :
 - Toilettes :
 - Terrasses et balcons :

Couloirs et halls :

EN COPROPRIETE

Donner la description du bien en copropriété en termes d'éléments constitutifs, de description et de surfaces.

- Dépendances bâties ou non bâties

.....
.....
.....
.....

- Equipements et installations en copropriété

.....

L'ensemble des parties communes attachées de droit à l'immeuble, représentant les, tantièmes dans la copropriété.

COMPOSANTES DU PRIX DE VENTE ET

ECHEANCIER DE PAIEMENT PAR RAPPORT A L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

La vente a été consentie et acceptée au prix de.....dinars algériens, toutes taxes comprises (..... DA/TTC).

PRIX DE VENTE ET MODALITES

DE SA REVISION

Le prix de vente doit être déclaré ferme ou révisable.

(Dans le cas où il est prévu la révision du prix de vente, celle- ci doit être justifiée et intervenir dans la limite et les modalités fixées par la loi).

MODALITES DE PAIEMENT

Fixer les modalités de paiement en liant la libération par le souscripteur des paiements fractionnés à des phases d'avancement des travaux, en conformité avec les dispositions de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière et les textes pris pour son application.

Le non-paiement à terme échu ouvre droit au bénéfice du vendeur, à une pénalité sur le montant échu fixé conformément à la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 et les textes pris pour son application.

DELAI DE LIVRAISON

Préciser que le délai de livraison de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble à l'acquéreur, commence à courir à compter de la date de la signature du présent contrat de vente sur plans.

Le délai de livraison ainsi fixé est décomposé enphases comme suit :

Phases	Phases de travaux	Délais maximum
1	Achèvement des fondationsmois
2	Achèvement des gros .œuvres, y compris l'étanchéité et les cloisons extérieures et intérieures.mois
3	Achèvement de tous les corps d'état, y compris le raccordement aux voiries et réseaux divers ainsi que les aménagements extérieurs.mois
4	Achèvement	

L'achèvement d'une phase donnée avant l'expiration du délai maximum fixé ci-dessus, ouvre droit au paiement de l'échéance correspondante. Elle est constatée par le maître d'œuvre du projet et sous sa responsabilité et aux frais du vendeur, Le constat, contresigné par le vendeur est remis à l'acquéreur contre accusé de réception.

MONTANT ET ECHEANCE DE LA PENALITE

DE RETARD DANS LA LIVRAISON

Il doit être précisé que le montant et l'échéance de la pénalité de retard dans la livraison ainsi que les modalités de son paiement, interviennent conformément à la réglementation en vigueur.

MODALITES DE PRISE DE POSSESSION

Il y a lieu de préciser que la prise de possession de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble, par le souscripteur, doit s'effectuer à l'achèvement des travaux de réalisation dûment constaté par un certificat de conformité délivré conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

La prise de possession est constatée par un procès-verbal dressé, contradictoirement, en la même étude notariale et annexé au présent contrat de vente sur plans.

Dans le cas où le bien immobilier enregistré un retard de livraison dans les délais contractuels, l'acquéreur a la possibilité de constater la non prise de possession par un huissier de justice, conformément à la réglementation en vigueur.

LA RESILIATION DU CONTRAT

DE VENTE SUR PLANS

Il y a lieu de préciser que la résiliation du contrat de vente sur plans intervient dans le cadre des dispositions de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011, susvisée, notamment son article 53.

LA RUPTURE DU CONTRAT PAR

CONSENTEMENT MUTUEL

DES DEUX PARTIES

Dans ce cas, les deux parties préciseront les modalités consensuelles de cette rupture :

.....
.....
.....
.....

**LES OBLIGATIONS EN MATIERE DE GESTION EN COPROPRIETE DE
L'ENSEMBLE IMMOBILIER COMPORTANT LE BIEN VENDU**

Le contrat de vente sur plans doit préciser l'obligation pour le vendeur d'assurer ou de faire assurer la gestion du bien pendant une durée de deux (2) ans, à compter de la date de vente de la dernière fraction de l'immeuble concerné.

Les obligations en matière de gestion en copropriété de l'ensemble immobilier comportant le bien vendu, sont celles précisées dans les articles 60, 61 et 62 de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

Il s'engage à remettre, entre les mains de l'acquéreur, le règlement de copropriété et de préciser l'ensemble des indications tant juridiques que techniques et financières y afférentes.

Il doit être précisé l'acceptation expresse de l'acquéreur de l'ensemble des obligations qui en découlent, jusqu'au transfert de l'administration de cette copropriété aux organes issus des acquéreurs et désignés par eux.

GARANTIES

ASSURANCE DECENNALE

Le vendeur engage, au bénéfice du souscripteur, sa responsabilité civile en matière immobilière. Il fait siens le contrôle et le suivi de la garantie par l'assurance décennale de tous les architectes, les entrepreneurs et les tacherons, appelés à concourir à la réalisation de l'ouvrage et déclare accepter agir solidairement avec eux à l'égard de l'acquéreur et des tiers, sauf à prouver que la faute ne peut lui être imputable.

GARANTIE DE BONNE EXECUTION

Le vendeur garantit la bonne exécution des travaux et s'engage à exécuter les travaux nécessaires pour la réparation des vices de construction et/ou le bon fonctionnement des éléments d'équipement du bâtiment, dans un délai de (.....) jours à compter de la date de saisine par le souscripteur.

Cette garantie est valable pendant une durée de an(s) à compter de la date de prise de possession telle que portée à la disposition relative à la prise de possession précitée et toutes autres garanties usuelles relatives à la couverture des autres engagements professionnels et techniques.

PUBLICITE FONCIERE

Une expédition des présentes sera publiée par les soins du notaire soussigné, à la conservation foncière de

DOMICILE

Pour l'exécution des présentes et de leurs suites, les parties élisent domicile aux adresses respectives sus indiquées.

AFFIRMATIONS

Avant de clore, le notaire soussigné a donné lecture aux parties des clauses du présent contrat de vente sur plans et les dispositions des articles ci-après :

- 113 (modifié par les articles 5 de la loi de finances complémentaire pour 1991 et 108 de la loi de finances pour 1996), 114 et 133 (modifiés par l'article 66 de la loi de finances pour 1981), 134 et 257 (modifiés par les articles 36 de la loi de finances pour 1993 et 50 de la loi de finances pour 1994) du code de l'enregistrement ;
- 35 de la loi n° 06-01 du 21 février 2006 relative à la prévention et à la lutte contre la corruption ;
- 70 à 78 de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière ;
- la loi de finances portant exonération des professionnels, au regard de la plus-value sur les immeubles, prévues par les articles 192 à 197 de la loi de finances n° 83-19 du 18 décembre 1983 relative à l'impôt spécial sur les plus-values des immeubles, modifiée par les articles 192 à 194 de la loi de finances complémentaire pour 1990.

Chacune des parties a affirmé, sous les peines édictées par les textes susmentionnés, que le présent acte exprime l'intégralité du prix convenu.

Le notaire soussigné affirme, en outre, qu'à sa connaissance, le présent acte n'est modifié, ni contredit par aucune contre-lettre contenant augmentation du prix.

DONT ACTE

Fait en l'étude du notaire soussigné,

Le jour, mois et an que dessus,

Et, après lecture et interprétation, les parties ont signé.

ANNEXE 6



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

AGENCE :

RECEPISSE DE DEPÔT PROVISOIRE

N° D'ordre chronologique :

Nom et Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Tél. :

Formule de financement sollicité :

Date de dépôt du dossier :

Cachet et signature

ANNEXE 7



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE_

AGENCE :

RECEPISSE DE DEPÔT DEFINITIF

N° du dossier :

Nom et Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Tél. :

Formule de financement sollicité :

Numéro et date de dépôt de la demande :

Date de dépôt du dossier :

Cachet et signature

ANNEXE 8

ترخيص بالاقتطاع من الحساب

-

.....المولود (ة) في/.. ب.....، الحامل (ة)أنا الموقع (ة) أدناه (السيد، السيدة، الأنسة)

.....لبطاقة التعريف الوطنية رقم

المسلمة بتاريخ/.. ب.....، مستفيد من القرض العقاري من البنك الوطني الجزائري (وكالة.....)، أرخص

شهرية، مبلغ.....دج، كتسديد للقرض، لهذا الأخير بأن يقتطع من حسابي رقم.....

يبقى هذا الترخيص ساري المفعول إلى غاية التسديد الكلي والنهائي لهذا القرض

.....حرر في/.. ب

توقيع المعني (ة)

ANNEXE 9



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

LETTRE D'ACCEPTATION DU CLIENT

Par la présente lettre, j'atteste avoir bien lu la condition de l'échéance mensuelle de 40% à prélever sur mon revenu ainsi que le (s) revenu (s) du ou des co-emprunteur (s) ou de la ou des caution (s) et je déclare l'avoir accepté volontairement.

SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR

SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR

TABLE DES MATIERES

Table des matières

Page de garde	
Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale	1
CHAPITRE I : NOTIONS DE BASE SUR LA BANQUE ET L ES CREDITS.....	4
Introduction	4
SECTION 01 : LA BANQUE ET LES CREDITS BANCAIRES.....	4
1 RÔLE ET TYPOLOGIE DES BANQUES :.....	5
1.1 RÔLE DE LA BANQUE :.....	5
1.2 TYPOLOGIES DES BANQUES :.....	6
1.2.1 BANQUE CENTRALE:.....	6
1.2.2 BANQUES PRIMAIRES :.....	6
1.2.2.1 Banques de dépôts :.....	7
1.2.2.2 Banque d'affaires :.....	7
1.2.3 BANQUE D'INVESTISSEMENT :.....	7
2 LES FONCTIONS DE LA BANQUE :.....	7
2.1 LA COLLECTE DES DÉPÔTS :.....	7
2.2 LA DISTRIBUTION DE CRÉDIT :.....	8
2.3 LA BANQUE EN TANT QUE OFFREUR DE SERVICES :.....	8
3 DÉFINITION DU CRÉDIT :.....	9

3.1	LES CARACTÉRISTIQUES DE CRÉDIT :	10
3.1.1	LA CONFIANCE	10
3.1.2	LE TEMPS	10
3.1.3	LE RISQUE	10
3.1.3.1	Le risque individuel	11
3.1.3.2	Le risque général	11
3.1.3.3	Le risque sectoriel	11
3.1.3.4	Le risque pays ou risque souverain	11
3.1.3.5	Le taux d'intérêt :	11
3.2	LE RÔLE DU CRÉDIT :	12
4	TYPLOGIES DE CRÉDITS BANCAIRES :	13
4.1	LES CRÉDITS AUX ENTREPRISES	13
4.1.1	LES CRÉDITS D'EXPLOITATIONS	13
4.1.1.1	Les crédits par caisse :	14
A.	Les crédits par caisse globaux	14
B.	Les crédits par caisse spécifiques	15
4.1.1.2	Les crédits par signature	16
4.1.2	LES CRÉDITS D'INVESTISSEMENT :	17
4.1.2.1	Les crédits à moyen terme :	17
4.1.2.2	Les crédits à long terme	17
4.1.2.3	Le crédit-bail (leasing)	18
4.1.3	LES CRÉDITS FINANÇANT LE COMMERCE EXTÉRIEUR :	19
4.1.3.1	<i>Le financement des importations :</i>	20
4.1.3.2	<i>Le financement des exportations :</i>	21
4.2	LES CRÉDITS AUX PARTICULIERS :	22
4.2.1	LES CRÉDITS À LA CONSOMMATION :	22
4.2.2	LES CRÉDITS IMMOBILIERS :	22
	SECTION 02 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AUX CREDITS	23
1	DÉFINITION DU RISQUE :	24
1.1	TYPLOGIES DES RISQUES :	24
1.2	LES RISQUES ÉCONOMIQUES	24
1.2.1	LE RISQUE DE CONTREPARTIE	24
1.2.2	LE RISQUE DE TAUX	25

1.2.3	LE RISQUE DE CHANGE.....	25
1.2.4	LE RISQUE DE LIQUIDITÉ.....	26
1.2.5	LE RISQUE DE SOLVABILITÉ.....	26
1.2.6	LE RISQUE OPÉRATIONNEL.....	27
1.3	LES AUTRES RISQUES.....	27
1.3.1	LES RISQUES TECHNIQUES :.....	27
1.3.2	LES RISQUES JURIDIQUES.....	27
1.3.3	LES RISQUES ADMINISTRATIFS.....	28

2 DÉFINITION DE GARANTIE.....28

2.1	TYPLOGIES DES GARANTIES.....	28
2.1.1	LES GARANTIES PERSONNELLES.....	29
2.1.1.1	Le cautionnement :.....	29
2.1.1.2	L'aval :.....	30
2.1.2	LES GARANTIES RÉELLES.....	30
2.1.2.1	Le droit rétention.....	31
2.1.2.2	Le nantissement.....	31
2.1.2.3	L'hypothèque.....	31
2.1.2.4	Les privilèges spéciaux :.....	33
2.1.3	AUTRE GARANTIES :.....	33
2.1.3.1	Les assurances :.....	34

Conclusion

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE.....35

Introduction.....36

SECTION 01: LE MARCHER IMMOBILIER EN ALGERIE.....36

1 DÉFINITION DU MARCHÉ IMMOBILIER.....37

1.1	ÉTUDE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DU MARCHÉ IMMOBILIER.....	37
1.1.1	L'OFFRE IMMOBILIÈRE.....	37
1.1.1.1	Le coefficient d'occupation du sol et la production de logement.....	39
1.1.1.2	Le foncier urbain.....	39
1.1.2	LA DEMANDE IMMOBILIÈRE.....	39
1.1.2.1	Facteur démographique.....	39
1.1.2.2	Le niveau des revenus.....	39
1.1.2.3	Le taux d'intérêt.....	39

2	TYPOLOGIES DU MARCHÉ IMMOBILIER.....	39
2.1	LE MARCHÉ PRIMAIRE.....	40
2.2	LE MARCHÉ SECONDAIRE.....	40
2.3	LES INTERVENANTS SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER.....	40
2.3.1	MAÎTRE D’OUVRAGE.....	40
2.3.2	MAITRE D’ŒUVRE.....	41
2.3.3	L’ENTREPRISE DE RÉALISATION.....	41
2.3.3.1	Promoteur publics.....	41
2.3.3.2	Promoteur privés.....	42
2.3.4	AUTRES INTERVENANTS.....	42
3	L’ÉVOLUTION DU SYSTÈME DE FINANCEMENT DE LOGEMENT EN ALGÉRIE.....	42
3.1	LA PREMIÈRE PÉRIODE DE 1967 À 1986.....	42
3.2	DEUXIÈME PÉRIODE DE 1986 À NOS JOURS.....	43
3.2.1	LA LOI N° 86-07 SUR LA PROMOTION IMMOBILIÈRE.....	44
3.2.2	LOI BANCAIRE DU 19 AOÛT 1986.....	44
3.2.3	LOI 90-10 RELATIVE À LA MONNAIE ET AU CRÉDIT.....	45
3.2.4	LE DÉCRET LÉGISLATIF N° 93-03 RELATIVE À L’ACTIVITÉ IMMOBILIER.....	45
3.2.5	LOI N°11-04 DU 17 FÉVRIER 2011 SUR LA PROMOTION IMMOBILIÈRE	46
4	LE NOUVEAU CADRE INSTITUTION DE FINANCEMENT DE L’IMMOBILIER	46
4.1.1	LES INSTITUTIONS CHARGÉES DE LA SOLVABILITÉ DE LA DEMANDE.....	47
4.1.1.1	La Caisse Nationale du Logement « CNL ».....	47
4.1.1.2	Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilier.....	48
4.1.1.3	La Société de Garantie de Crédit Immobilier « SGCI ».....	48
4.1.1.4	La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires Monétique.....	49
4.1.1.5	La Société de Refinancement Hypothécaire.....	50
	SECTION 02 : LE FINANCEMENT DE CRÉDITS IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS.....	50
1	DÉFINITION DU CRÉDIT IMMOBILIER AU PARTICULIER.....	50
2	LES CARACTÉRISTIQUES DES CRÉDITS IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS.....	51
2.1	LA DURÉE.....	51

2.2	LE TAUX D'INTÉRÊT.....	51
2.2.1	TAUX D'INTÉRÊT FIXE.....	51
2.2.2	LE TAUX D'INTÉRÊT RÉVISABLE.....	52
2.2.3	LE DIFFÉRÉ.....	52
2.2.3.1	Le différé total.....	52
2.2.3.2	Le différé d'amortissement.....	52
2.2.4	LES INTÉRÊTS INTERCALAIRES.....	53
2.2.5	LE REMBOURSEMENT PAR ANTICIPATION.....	53
3	LA GAMME DES CRÉDITS IMMOBILIERS.....	53
3.1	LE SECTEUR LIBRE.....	53
3.1.1	LES PRÊTS À REMBOURSEMENT ÉCHELONNÉ.....	53
3.1.1.1	Les prêts a taux fixe :.....	54
3.1.1.2	Les prêts à taux variable :.....	54
3.1.2	LES PRÊTS À REMBOURSEMENT NON ÉCHELONNÉ.....	55
3.1.2.1	Les prêts à amortissement différé.....	55
3.1.2.2	Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur.....	55
3.2	LE SECTEUR RÉGLEMENTÉ.....	55
3.2.1	LES PRÊTS ÉPARGNENT LOGEMENT.....	55
3.2.2	LES PRÊTS CONVENTIONNÉS.....	55
3.2.3	LES PRÊTS À L'ACCESSION SOCIALE.....	56
3.3	LE SECTEUR AIDÉ.....	56
3.3.1	LE LOGEMENT SOCIAL.....	56
3.3.2	LE LOGEMENT AIDÉ OU PARTICIPATIF.....	56
3.3.3	LA LOCATION-VENTE.....	56
4	LES TYPES DES CRÉDITS IMMOBILIERS ACCORDÉS AUX PARTICULIERS.....	57
4.1	LES CRÉDITS À L'ACCESSION.....	57
4.1.1	ACHAT D'UN LOGEMENT VENTE SUR PLAN.....	57
4.1.2	PRÊT IMMOBILIER POUR JEUNE.....	57
4.1.3	CESSION ENTRE PARTICULIER.....	58
4.1.4	ACHAT D'UN LOGEMENT PROMOTIONNEL.....	58
4.1.5	ACHAT D'UN LOGEMENT SOCIAL PARTICIPATIF (LSP).....	58
4.1.6	ACHAT D'UN LOGEMENT LOCATION-VENTE.....	58
4.1.7	ACHAT D'UN TERRAIN À BÂTIR.....	59
4.2	LES CRÉDITS À LA CONSOMMATION.....	59

4.2.1	CRÉDIT DE CONSTRUCTION EN COOPÉRATIVE IMMOBILIÈRE	59
4.2.2	CRÉDIT CONSTRUCTION D'UNE HABITATION INDIVIDUELLE.....	59
4.2.3	CRÉDIT EXTENSION D'UNE HABITATION SURÉLEVATION.....	59
4.2.4	CRÉDIT D'AMÉNAGEMENT D'UNE HABITATION.....	60

SECTION 03 : LE FINANCEMENT DES CRÉDITS IMMOBILIERS AUX PROMOTEURS..... 60

1 DÉFINITION :..... 60

1.1	DÉFINITION D'UN PROMOTEUR IMMOBILIER.....	60
1.1.1	POUR LA PERSONNE PHYSIQUE :.....	61
1.1.2	POUR LA PERSONNE MORALE :.....	61
1.2	LES TYPES DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE.....	62
1.2.1	LA PROMOTION IMMOBILIÈRE PRIVÉE.....	62
1.2.2	LA PROMOTION IMMOBILIÈRE PUBLIQUE.....	63
1.3	LES PRINCIPES DE FINANCEMENT DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE.....	63
1.3.1	LA QUOTITÉ DE FINANCEMENT :.....	63
1.3.2	LA DURÉE DU FINANCEMENT	64
1.3.3	LA MOBILISATION DU CRÉDIT.....	64
1.3.4	LA COMMERCIALISATION.....	65
1.4	LES GARANTIES EXIGÉES.....	65
1.5	LES ACTIVITÉS D'UN PROMOTEUR IMMOBILIER.....	65
1.6	LES INTERLOCUTEURS DU PROMOTEUR IMMOBILIER	65
1.6.1	LES INTERVENANTS TRAVAILLANT POUR LE PROMOTEUR.....	65
1.6.2	LES AUTRES INTERVENANTS.....	66
1.7	LES ACTES DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE.....	67
1.7.1	LA SOUSCRIPTION.....	68
1.7.2	L'ACCESSION À L'ASSIETTE FONCIÈRE.....	68
1.7.3	LA MOBILISATION DE L'ÉPARGNE.....	68
1.8	LES MODES DE VENTE.....	69
1.8.1	LES OBLIGATIONS DU PROMOTEUR.....	69
1.8.2	LES OBLIGATIONS DE SOUSCRIPTEUR ET DU RÉSERVATAIRE.....	69
	Conclusion.....	71

CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER DU CREDIT

IMMOBILIER AU SEIN DE LA BNA.....72

Introduction73

SECTION 01 : PRESENTATION DE LA BNA ET DE L'ORGANISME D'ACCUEIL..... 73

1 HISTORIQUE DE LA BNA73

1.1 ACTIVITÉS PRINCIPALES DE LA BNA 74

1.2 PRÉSENTATION DE L'AGENCE D'ACCUEIL L'AGENCE BNA 582..... 76

1.2.1 LA PLACE ET LE RÔLE DU SERVICE CRÉDIT DANS L'ORGANISATION DE L'AGENCE..... 77

1.2.2 LES RELATIONS FONCTIONNELLES ET HIÉRARCHIQUES DU SERVICE CRÉDIT.....78

1.2.2.1 Les relations fonctionnelles..... 78

1.2.2.2 Les relations hiérarchiques..... 78

SECTION 02: MODALITÉS ET PROCÉDURES D'OCTROIS DES CRÉDITS IMMOBILIERS AU NIVEAU DE LA BNA..... 79

1 MODALITES ET CONDITIONS D'OCTROI DU CREDIT..... 79

1.1 CAS DE CONSTRUCTION D'UN LOGEMENT RURAL OU D'UN LOGEMENT INDIVIDUEL..... 81

1.2 CAS D'ACHAT D'UN LOGEMENT COLLECTIF PROMOTIONNEL..... 82

1.3 MODALITES DE TRAITEMENT DES DOSSIERS 82

2 CONDITIONS DE MISE EN PLACE DU CREDIT..... 83

2.1 UNE FOIS L'ACCORD BANCAIRE NOTIFIÉ,..... 83

2.2 L'AGENCE DOIT S'ASSURER QUE LES CONDITIONS DE DÉBLOCAGE DES FONDS SONT RESPECTÉES..... 84

2.3 DANS LE CAS DE FINANCEMENT DE L'ACQUISITION D'UN LOGEMENT :..... 84

2.4 DANS LE CAS D'UN MÉNAGE,..... 84

- LA PRIME D'ASSURANCE DÉCÈS-IAD EST PAYABLE, À LA DEMANDE DU CLIENT, SOIT FLAT OU MENSUELLE. LE TAUX D'INTÉRÊT APPLIQUÉ AU CRÉDIT DESTINÉ À FINANCER LA PRIME D'ASSURANCE DÉCÈS-IAD..... 85

DANS TOUS LES CAS, LE CRÉDIT ACCORDÉ (CRÉDIT INITIAL MAJORÉ DE LA PRIME D'ASSURANCE DÉCÈS)..... 85

NE DOIT PAS DÉPASSER 90% DE LA VALEUR DE L'HYPOTHÈQUE ET LE PAIEMENT DES AUTRES FRAIS EST..... 85

SUPPORTÉ PAR L'EMPRUNTEUR (PRIME D'ASSURANCE SGCI, HONORAIRE DU NOTAIRE, FRAIS..... 85

D'EXPERTISE ET COMMISSION DE GESTION) VOIR ANNEXE 3..... 85

2.5 DANS LE CAS DE CONSTRUCTION D'UN LOGEMENT RURAL OU D'UN LOGEMENT INDIVIDUEL :..... 85

2.6 DANS LE CAS D'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF ACHEVÉS OU VENTE SUR PLANS :..... 85

2.7 DANS LE CAS D'UN CRÉDIT IMMOBILIER ASSORTI D'UNE AIDE À L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ (AAP) :... 86

3 MODALITES DE REMBOURSEMENT DU CREDIT 88

SECTION 3 : LE MONTAGE D'UN CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS..... 88

1 L'ACHAT D'UN LOGEMENT DE PARTICULIER À PARTICULIER (PAP)..... 89

1.1 CONSTITUTION DE DOSSIER :..... 89

1.1.1 POUR LE CLIENT :.....89

1.1.2 POUR LE BIEN IMMOBILIER :.....89

1.2 LA MISE EN PLACE DU DOSSIER DE CRÉDITS :..... 90

1.3 LES TYPES DE GARANTIE POSSIBLE :..... 91

1.4 LA MOBILISATION DU CRÉDIT :..... 91

1.5 TRAITEMENT ET ÉTUDE DU DOSSIER AU NIVEAU DE L'AGENCE..... 92

1.5.1 VÉRIFICATION DE DOSSIER.....92

1.5.2 ETUDE D'UN DOSSIER DE CRÉDIT..... 93

1.5.2.1 Calcul de la capacité de remboursement..... 93

1.5.2.2 Calcul de la durée de remboursement..... 93

1.5.2.3 Calcul de la commission de gestion..... 93

1.5.2.4 Calcul du montant du crédit accordé.....93

1.5.2.5 Calcul d'apport personnel..... 93

1.5.2.6 Calcul de la prime d'assurance.....94

1.5.2.7 Calcul de la mensualité..... 94

1.5.2.8 Phase de recouvrement..... 94

Conclusion.....100

Conclusion générale101

Bibliographie

Annexes

Tables des matières

Résumés

Résumé

ملخص :

من أجل تطوير الإقراض العقاري في الجزائر والذي يفتقر إلى الإدارة الفعالة يجب على البنوك أولا وقبل كل شيء السيطرة عليها وإدارتها بشكل أفضل من أجل جعل سوق العقارات أكثر مصداقية. لا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال استخدام أساليب الإدارة الحالية المختلفة لتقليل المخاطر التي قد يتعرض لها هذا النوع من القروض وتكبيفها مع نوع الائتمان طويل الأجل وخصوصية العملاء هم الأفراد .

الغرض من عملنا هو معرفة كيفية تمويل البنك للقروض العقارية. لهذا قمنا بتدريب عملي في وكالة في حيث

رأينا الإجراء المتبع في معالجة ملف الرهن العقاري. ومع ذلك بعد التحقق من المستند المقدم يتم اعتبار العميل

مؤهلا.

الكلمات المفتاحية:

التمويل المصرفي ،المخاطر ،الائتمان العقاري ،البنك الوطني الجزائري .

Résumé :

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

L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire des crédits immobiliers. Pour cela nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence BNA-582 de Ouadhia ou nous avons vu la procédure suivie dans le traitement d'un dossier d'un crédit immobilier. Après avoir vérifier le document fournis, le client est déclaré éligible.

Mots clés : Financement bancaire, Risque, Crédit immobilier, BNA-Banque.

Summary:

In order to develop mortgage lending in Algeria, which lacks effective management, banks must, first of all, control and manage it better in order to make the mortgage market more credible. This can only be achieved by using the various existing management methods to minimize the risks that this type of loan may present and adapt them to both the type of credit that is long-term and the specificities of the clientele that are individuals.

The purpose of our work is to know how banks finance this sector. For this we did a practical internship in the agency BNA-582 of OUADHIAS where we saw the procedure followed in the processing of a file of a mortgage. After checking the provided document, the customer is declared eligible.

Key words: Bank financing, Risk, Real estate credit, BNA-Bank.