

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de
Gestion
Département des Sciences de Gestion



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master

Option : Management Bancaire

Thème :

**Le Financement Bancaire d'un Crédit
Immobilier :
Cas de la BEA 098 de Oued Aissi**

Réalisé par :

- **Bouassel Melissa**
- **Touzout Yasmina**

Encadré par :

Mr Abidi Mohamed

Membre de jury :

- **Président : Mr ACHIR Mohamed, NCD UMMTO**
- **Examinateur : Mr GHEDDACHE Lyes, MCA UMMTO**
- **Encadreur : Mr ABIDI Mohamed, MCB UMMTO**

Promotion 2021-2022

Remerciement

Nous remercions avant tout le Bon Dieu qui nous a donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.

Nous exprimons nos plus vifs et profonds remerciements d'abord à Mr ABIDI Mohammed 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 ACHIR Mohamed de nous avoir aidés. Et notre encadreur à la BEA Mr BOULDI Chrif, pour ses explications pratiques et son suivi tout au long de notre stage et ses judicieux conseils et son support permanent ainsi que tout le personnel de la BEA Agence 098 de Oued Aissi

Nos remerciements ensuite sont adressés aux membres du jury qui ont bien voulu lire et évaluer notre travail.

Nos remerciements s'adressent aussi à tous le staff de master «Management Bancaire », et pour tous les enseignants qui ont contribué à notre formation universitaire dans la faculté des sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion de l'UMMTO.

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

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A celle qui m'a couvert de tendresse et d'amour et qui n'a rien épargné pour me voir heureuse et réussir dans mes études « ma chère maman » qui est loin de mes yeux mais près du cœur, dieu lui accorde sa sainte miséricorde et l'accueille dans son vaste paradis.

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 Que dieu te procure une bonne santé et longue vie.

A mes deux chers sœurs LYDIA, SABRINA et mon cher frère LOUNES qui m'ont toujours soutenue et encourager.

Ainsi mes deux neveux que j'aime Anyr et Thanina.

Sans oublier mes chers grands parents, mes oncles, mes tantes.

A mes chers cousines: Celia, Tinhinane, Thanina, Wissame.

A ma copine et binôme en même temps Yasmine et toute sa famille.

Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce projet soit possible.

Je vous aime.

Melissa

Dédicaces

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 Melissa et à mon frère Amine qui m'ont soutenue.

Sans oublié ma grand-mère, toute ma famille,

A ma binôme Melissa et toute sa famille.

*Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce
projet soit possible.*

Je vous aime.

Yasmina

0SNMG : Salaire National Minimum Garanti

APC : Assemblée Populaire Communale.

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

BEA : Banque Extérieure d'Algérie.

BIAM : Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée.

BNA: Banque Nationale d'Algérie.

CNEP: Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

CNL : Caisse Nationale du Logement.

DGA : Directeur Général Adjoint.

ENPI : Entreprise nationale de promotion immobilière.

EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial.

EPLF :Entreprise de Promotion du Logement Familial.

FGCMPI :Fonds de garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.

LPA : Logement Promotionnel Aidé.

LPL : Logement Public Locatif.

LR : Logement Ruraux.

ONS : Office national des statistiques

OPGI : Office de promotion et de gestion immobilière

PDG : Président Directeur Général

PME: Petites Moyens Entreprises.

PMI: Petites Moyens Industries.

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

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

Liste des abréviations

SIG: Système Interbancaire de Gestion.

SRH: Société de Refinancement Hypothécaire.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

VEFA : Vent en Etat Future Achèvement.

VSP : Vent Sur Plan.

Tableau N°01 : Avantages accordés par la CNL en faveur des différentes catégories de revenus visées

Tableau N°02 : Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002 en fonction du Revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint

Tableau N°03 : Taux de financement par la SGCI

Tableau N°04 : Information sur le client

Tableau N°05 : Tableau d'amortissement

Figure N°01 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire réalisé à vue.

Figure N°02 : typologie de crédits

Figure N°03 : Nombre de logement lancés et livrés (2005-2012)

Figure N°04 : Composition du programme quinquennal (2010-2014)

Figure N°05: Organigramme de Présentation de la banque extérieure d'Algérie

Figure N°06: Organigramme de Présentation de la banque extérieure d'Algérie Agence BEA

098

INTRODUCTION GENERALE	01
------------------------------------	-----------

CHAPITRE I: Notions de base sur la banque et le crédit bancaire

Section 01 :Notion générale sur la banque	03
--	-----------

Section 02 : Aspects théoriques sur les crédits.....	07
---	-----------

Section 03 : Les risques et les garanties lies aux crédits	19
---	-----------

CHAPITRE II : Le financement de l'immobilier en Algérie

Section 01 : généralités sur le marché immobilier et bien immobilier	24
---	-----------

Section 02 : le financement de crédits immobilier aux particuliers.....	31
--	-----------

Section 03 : le financement de crédits immobiliers aux promoteurs.....	43
---	-----------

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

Section 01 : Présentation agence BEA	50
---	-----------

Section02 : Les étapes d'étude d'un dossier d'un crédit immobilier.....	61
--	-----------

Section03 : Etude d'un cas pratique au sein de la BEA	76
--	-----------

CONCLUSION GENERALE	80
----------------------------------	-----------

BIBLIOGRAPHIQUES

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

RESUMES



Introduction Générale

Les banques agissent en tant qu'intermédiaires dans le système financier de toute nation moderne ; ils jouent un rôle clé dans les systèmes de paiement et d'économie, ils sont une nécessité pour n'importe quel pays en raison de leur implication dans le marché immobilier. En plus de financer l'économie, les banques offrent aux consommateurs des produits plus sûrs grâce à leur implication dans le marché immobilier.

La propriété d'un logement est souvent envisagée comme un élément de stabilité sociale et un outil de constitution d'un patrimoine pour les ménages, Et un facteur qui génère de nombreuses activités économiques. En effet, le logement est l'un des indicateurs incontournables permettant de mesurer le niveau du développement dans un pays donné.

Dès l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'habitat dans la croissance économique et le confort et le bien-être de la population. Cependant, la politique du « droit au logement » a rapidement disparu, notamment à cause de la forte demande, ainsi que l'importance relative du taux d'accroissement de la population. Le financement du logement est l'une des principales préoccupations de l'Etat algérien étant donné la croissance démographique rapide et les besoins de logement des citoyens. Cela exige de l'État algérien de développer le secteur immobilier et de réaliser efficacement la mission de financement pour répondre à cette demande. Ainsi, le financement de l'immobilier a été assuré par l'Etat en sa qualité de fournisseur unique puisque le logement était considéré comme un «problème social» pour son propre bénéfice.

Les banques doivent être impliquées dans tout développement des marchés financiers de nouvelles institutions ont créé des biens immobiliers plus sûrs avec leurs produits. À partir de là, les institutions financières supplémentaires confèrent aux banques prêteuses un pouvoir supplémentaire. L'objectif ultime de l'offre de crédit hypothécaire résidentiel est de réduire progressivement l'autorité de l'État.

Afin de bien mener notre travail nous avons tenté de répondre à la problématique Suivante :

Comment se fait le financement bancaire d'un crédit Immobilier, particulièrement, au sein de la BEA ?

Pour mieux cerner le sujet, d'autres questions doivent être posées :

- Quels sont les différents types de crédits immobiliers que la BEA Banque octroie ?

- Comment s'effectue l'étude d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BEA Banque ?

Les Hypothèses

- La banque a développé un certain nombre de crédits afin de satisfaire les demandes et les exigences de ses clients.
- L'étude d'un dossier du crédit immobilier s'effectue selon plusieurs étapes et cela depuis la demande du crédit jusqu'à l'échéance.

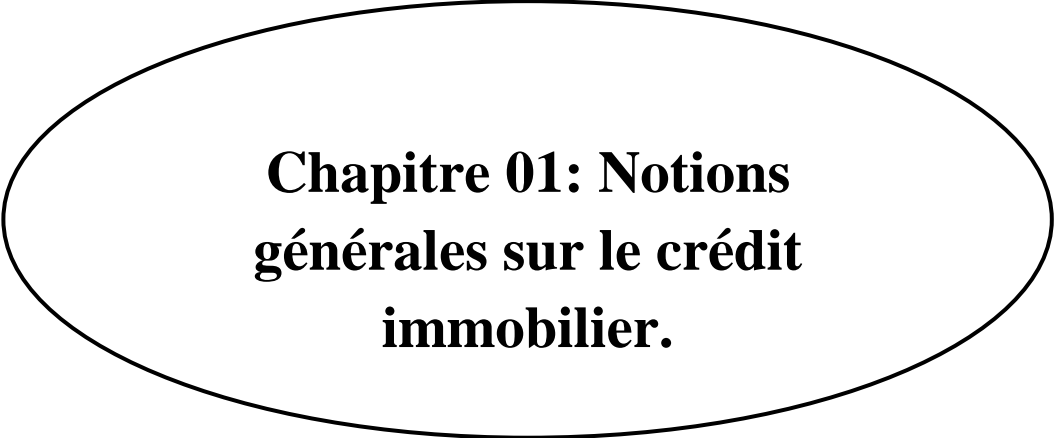
Méthodologie de recherche

Notre méthodologie de travail est basée sur une recherche documentaire, ouvrage, mémoire, site internet, et l'étude des textes réglementaires relatifs au financement du crédit immobilier aux particuliers. Et le stage pratique d'un mois au niveau de la BEA Banque « agence 098 ». Ceci nous a permis de mieux comprendre la procédure du financement bancaire du crédit immobilier.

Plan de rédaction

Notre travail est structuré en trois chapitres :

Le premier chapitre traitera les notions de base sur la banque et les crédits. Le deuxième chapitre sera consacré au financement de l'immobilier en Algérie. En fin, le troisième chapitre, sera réservé pour l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de la BEA « Agence 098 » de Oued Aissi.



**Chapitre 01: Notions
générales sur le crédit
immobilier.**

Introduction

Les banques restent des institutions de première importance pour drainer l'épargne. Elles sont aussi des acteurs essentiels du système de paiement. Elles ont l'habitude d'effectuer des analyses de crédit et sont la principale source d'information sur les entreprises. Les banques sont des fournisseurs de liquidités, offrant des lignes de crédit de substitution aux acteurs des marchés financiers. Quelle que soit sa taille, toute entreprise à recours à un établissement de crédit.

Dans Ce chapitre, nous présenterons certaines généralités sur la banque, les crédits, notamment, les définitions, le rôle, les types, les risques et les garanties liées à l'activité d'octroi des crédits bancaires.

SECTION 1 : Généralité sur la banque

Le système bancaire est un des éléments centraux de la vie économique d'un pays .Les banques jouent un rôle majeur dans la vie quotidienne des ménages et des entreprises.

Les banques reçoivent des fonds qu'elles prêtent, ensuite, est affecté sous forme de crédits dans les affaires actives. Ces derniers jouent un rôle essentiel dans notre économie ; ils permettent de satisfaire les besoins des entreprises en matière d'exploitation ou d'investissements.¹

1. Définition de la banque

La banque est une entreprise qui s'occupe des dépôts d'argent et des moyens de paiement. Au sens juridique, c'est une institution financière qui dépend du code monétaire et financier.²

Une banque est une institution financière qui collecte des dépôts et du capital auprès d'agents ayant des capacités de financement et les fournit sous forme d'investissement ou de crédit aux agents qui ont besoin de financement.

2. Les fonctions de la banque

Les fonctions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

¹ Mc BELAID & Collectif EPBI. « Comprendre la banque ».édition Page Bleues » .Page 06

² Idem

2.1. La collecte des dépôts (ressources)

Selon la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, «sont considérés comme fonds reçus du public les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »³. On distingue deux types de dépôts: les dépôts à vue et les dépôts à terme :

- **Les dépôts à vue:** Ce sont des dépôts où le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes chèques, les comptes courants).
- **Les dépôts à terme:** Contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à terme constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposés au niveau de la banque pour une période déterminée ou fixe à l'avance.

2.2. La distribution de crédit

La loi du 19 août 1986⁴ définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilité 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.⁵

Les banques apportent aux agents économiques les crédits nécessaires à leurs activités de consommation ou de production et on peut les classer comme suit :

- **Les crédits aux entreprises:**
 - crédits de fonctionnement
 - crédit d'investissement
- **Les crédits aux particuliers:**
 - crédits de trésorerie
 - crédits de l'habitat ou crédit immobilier

³ Bouhriz Daidj Aicha « innovation technologique des services bancaires et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.

⁴ La loi n° 82 du 18 août 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.

⁵ Yala Farid, mémoire « étude et sélection d'un dossier par les banques », promotion 2008/2009.

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 :

- Le banquier est conseiller en matière d'achat et vente de titre, et moment d'émission.
- Dans le domaine de placement pour les comptes des tiers, le banquier devient intermédiaire et offre des services pour le compte de ses clients.
- La banque met en place un système de paiement qui permet de faciliter le transfert des moyens de paiement d'un agent à un autre, encaissement (chèque, virement, carte bancaire) c'est-à-dire l'utilisation des réseaux de transfert par la banque.

3. Typologie des banques

On recense plusieurs formes d'organisation des banques: les banques publiques, les banques coopératives, les banques commerciales.

3-1 La banque publique

Il s'agit des sociétés bancaires détenues par l'Etat ou par des organismes publics. Elle se distingue de la banque commerciale par son type d'actionnariat, mais souvent aussi par certaines missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics. Exemples: (la BNA, la BEA...) en Algérie et la banque postale, la caisse des dépôts et les crédits municipaux en France.⁶

3-2 La banque commerciale

Les banques commerciales sont des sociétés constituées d'un capital détenu par des actionnaires extérieurs à leur clientèle, par opposition aux banques coopératives.

La banque commerciale a pour but de réaliser des bénéfices commerciaux. Les banques commerciales peuvent être cotées en bourse: la grande majorité d'entre elles l'est. En effet une banque commerciale peut être une banque internationale, nationale et régionale.

Elle propose différents produits financiers tels que les crédits, les placements et l'épargne ainsi que les assurances (vie, automobile, habitation). Nous citons en exemple de banque commerciale la société générale, la Housing bank...

⁶ Mc BELAID & Collectif EPBI. « Comprendre la banque ».édition Page Bleues ».Page 08

3-3 La banque coopérative

Il s'agit de la banque dont la propriété est collective et dans laquelle le pouvoir est démocratique. Les dirigeants d'une banque coopérative sont élus par les sociétaires avec le principe d'élection «une personne, une voix» et les décisions sont prises en assemblée générale. La banque coopérative se caractérise par une gestion très décentralisée et locale et a pour atout de mieux connaître les besoins et les attentes de ses clients. C'est un acteur du développement durable et de la responsabilité sociale comme la lutte pour l'emploi et contre l'exclusion sociale. Nous citons en exemple la CNEP, la BDL ...

3-4 La banque centrale

La banque centrale d'un pays est une institution chargée par l'Etat de décider d'appliquer la politique monétaire. Elle joue tout ou partie des trois rôles suivants :

- Assurer l'émission de la monnaie fiduciaire et contribuer ainsi à fixer les taux d'intérêt
- Superviser le fonctionnement des marchés financiers, assurer le respect des réglementations du risqué (ratio de solvabilité) des institutions financiers (en particulier les banques de dépôt);
- Jouer le rôle de prêteur en dernier ressort en cas de crises systémiques.

Les banques centrales n'ont pas de rôle strictement identique ou la même organisation dans tous les pays ; elles peuvent notamment partager leurs pouvoirs avec d'autres institutions. Exemple : la banque centrale d'Algérie.⁷Exemple : La banque d'Algérie (la banque centrale d'Algérie) :

La banque d'Algérie a pour mission de maintenir dans le domaine de la monnaie, de crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie. La banque d'Algérie établie les conditions générales dans lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers peuvent être autorisés à se constituer en Algérie et à y opérer.

4. Le rôle de la banque

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de monnaies. On peut déterminer le rôle d'une banque et qui se résume en six points :

⁷ Mc BELAID & Collectif EPBI. « Comprendre la banque ».édition Page Bleues ».Page06

- Gère les moyens de paiement. Seules les banques peuvent rendre ce service.
- Assurer la sécurité des transactions financières malgré la dématérialisation des titres. Il faut que le vendeur soit bien payé pour le titre vendu, l'acheteur débité pour l'achat et les titres en sécurité.
- Accorder des crédits. L'activité de crédit est très encadrée et elle est exercée selon des modalités contrôlées.
- Drainer l'épargne. Une partie de l'épargne sert à consentir des crédits. Une autre partie est placée pour votre compte dans des produits financiers. Les banques n'ont pas le monopole de cette fonction mais elles sont de plus en plus présentes dans ce secteur, à la fois parce qu'elles distribuent des produits de plus en plus nombreux et variés et parce qu'elles sont organisées en groupes qui intègrent toutes les fonctions.
- La banque sert d'intermédiaire sur les marchés financiers.
- Le conseil aux particuliers et le conseil aux entreprises. Le premier est rarement payant (sauf s'agissant de très grosses fortunes). Mais le conseil aux entreprises est une activité bien plus importante et lucrative.

SECTION 2 : Aspects théoriques sur les crédits

Les différents agents économiques (ménages, l'entreprise,...) éprouvent souvent des besoins de financement pour accomplir leur fonction de production de commercialisation, de consommation. Pour satisfaire ces besoins, ces agents sollicitent fréquemment leurs banquiers pour bénéficier d'un appui financier c'est-à-dire d'un crédit.

1. Définition du crédit

Le crédit est une expression de « confiance » d'origine grecque, le mot « crédit » découle du mot grec « crédere », c'est-à-dire « croire » autrement dit « faire confiance »⁸

Faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai.⁹

1.1. Définition juridique

En Algérie, selon l'article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit, le crédit est défini comme suit: *«Tout acte onéreux par lequel une*

⁸ Hadj Sadok Tahar « les risques de l'entreprise et de la banque », édition Dahlab, M'silla 2007.

⁹ F.BOUYACOUB. « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah. Algérie, 2003. Page 17

personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie»¹⁰

1.2. Définition économique

Le crédit bancaire est l'opération par laquelle la banque met une somme d'argent déterminée à la disposition d'une autre personne appelé emprunteur. L'emprunteur en contrepartie de cette somme paye au banquier les intérêts convenus dans le contrat et lui restitue la somme initiale qu'il a emprunté.¹¹

2. Les caractéristiques d'un crédit bancaire

Les caractéristiques d'un crédit bancaire sont nombreuses, on peut citer :

2.1. La confiance

La confiance n'est pas mesurable et quantifiable. On peut faire confiance à une personne en raison de son honnêteté (vraie ou supposée), de sa prospérité future potentielle et du climat politico-économique, mais on peut se tromper.

2.2. Le temps

Le crédit est consenti pour un certain temps, une certaine durée, cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit : crédit à court terme, moyen ou à long terme.

2.3. La promesse de remboursement

C'est la contrepartie de la confiance qu'il fait le banquier à l'emprunteur. Cette promesse veut dire que l'emprunteur s'engage à rembourser le capital emprunté majoré d'intérêts.

2.4. Le risque

Le risque est une notion inséparable de l'idée de confiance. En effet, toute opération de crédit comporte un risque plus ou moins atténué par les garanties. Le risque crédit est le premier des risques auxquels est confronté un établissement financier. Il consiste en la

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.

possibilité de défaillance d'une contrepartie, il désigne le risque de défaut d'un emprunteur face à ses obligations, c'est –à-dire l'incapacité de remboursement.

3. Le rôle du crédit bancaire

Le crédit joue un rôle considérable dans les économies moderne, il est considéré comme le moteur de l'économie et un facteur important participant au développement des entreprises. Il touche des domaines très diversifiés. Il répond ainsi à des besoins économiques multiples et variés. Il permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses quelques soit leurs origine. En effet, le crédit :

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

En effet, les banques utilisent des ressources collectées pour consentir des crédits à leurs clients sans que pour autant cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.

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 maturité :

4.1 Les crédits aux entreprises

4.1.1 Les crédits d'exploitations

Les crédits d'exploitation qu'on peut aussi appeler des crédits à court terme permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan, plus

précisément les valeurs d'exploitation et/ou valeurs réalisables. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente du recouvrement de créances facturées. Les crédits à court termes ou les crédits d'exploitations sont d'une durée inférieure à deux ans, et correspondent à la nature du besoin à financer tel que : le financement des approvisionnements en matières premières, du stockage, de la fabrication ou de la commercialisation.

Ils peuvent être subdivisés en deux catégories :

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 :** La facilité de caisse permet à une entreprise de palier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. Elle est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement. Le caractère essentiel de la facilité de caisse est sa très courte durée (quelque jours par mois) Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaire mensuelle de l'entreprise.¹²
- **Le découvert :** Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement.¹³

¹² Dr Godih Djamel Torqui & Dr Lazreg Mohammed; «Les principes généraux afférents aux techniques bancaires »édition NPU. Page 74

¹³ F.BOUYACOUB. « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah. Algérie, 2003. Page 234

- **Le crédit de compagne** : « Le crédit compagne est accordé dans le cas où sont saisonnières soit le cycle de fabrication, soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement ». ¹⁴
- **Le crédit relais** : Lié à une opération ponctuelle hors exploitation, le crédit relais est destiné à permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir, soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce) soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligatoirement).

B. Les crédits par caisse spécifiques

Contrairement aux crédits globaux, qui financent un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifiques financent un poste bien déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste 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** : C'est un crédit par caisse qui finance un stock , un financement garanti par des marchandises remises en gage du banquier ¹⁵, le client en contrepartie recevra un récépissé « *warrant* ». L'entreprise qui détient des marchandises en stocks, peut prendre ou demander à son banquier une avance sur ces marchandises ; et cette avance sera la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront donc affectées en gage, soit dans les locaux de l'entreprise, ou ce qui est plus sûr dans des locaux appartenant à un tiers par exemple un magasin général .
- **Avance sur marché public** : Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture de biens ou l'exécution de travaux ¹⁶ 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.

¹⁴ F.BOUYACOU. « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah. Algérie, 2003.Page 235

¹⁵ Dr Godih Djamel Torqui & Dr Lazreg Mohammed; «Les principes généraux afférents aux techniques bancaires »édition NPU. Page 77

¹⁶ F.BOUYACOU. « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah. Algérie, 2003.Page 238

- **Avances sur factures** : c'est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuses.¹⁷
- **L'escompte commercial** : c'est une opération de crédit par laquelle banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance.¹⁸
- **L'affacturage (factoring)** : selon l'article 543 bis 14 du code de commerce Algérien (décret législatif N°93-08 du 25 Avril 1993)¹⁹, 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* »

4.1.1.2 LES CREDITS 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* »²⁰.
- Les cautionnements : Avant de signer un acte de cautionnement, le banquier doit apprécier la solvabilité de l'entreprise, s'assurer qu'elle est en mesure de respecter et de réaliser son contrat, limiter enfin son engagement en montant et dans le temps. En se portant caution, c'est-à-dire en prêtant leur signature, les banques font crédits à leurs clients.²¹

¹⁷ Idem

¹⁸ Dr Godih Djamel Torqui & Dr Lazreg Mohammed; «Les principes généraux afférents aux techniques bancaires »édition NPU. Page78

¹⁹(Décret législatif N°93-08 du 25 Avril 1993)

²⁰ L'article 409 du code de commerce Algérien.

²¹ Dr Godih Djamel Torqui & Dr Lazreg Mohammed; «Les principes généraux afférents aux techniques bancaires »édition NPU. Page82

- 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 industrielles.²²

4.1.2.2 Les crédits à long terme

« Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans / vingt ans. Il finance des immobilisations lourds, notamment des constructions » page 253 Les crédits à long terme se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs pas des établissements spécialisée (EX : banques d'affaires). Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts provenant notamment d'émission obligataires.

²² F.BOUYACOUB. « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah. Algérie, 2003.Page 252

4.1.2.3 Le crédit-bail (leasing)

« Le crédit-bail est un contrat de location assorti d'une promesse de vente. »²³. Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les petites moyennes entreprises (PME) et les petites moyennes industries (PMI) pour le financement de matériels et, notamment, le matériel mobiles.

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* »²⁴

Les sociétés de crédit-bail sont inscrites comme banques ou établissements financiers. On distingue le crédit-bail mobilier qui porte sur du matériel, et le crédit-bail immobilier qui concerne les immeubles.

- Le crédit-bail mobilier : il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicité. Celle-ci demeure propriétaire du bien.
- Le crédit-bail immobilier il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société du crédit-bail 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.²⁵

4.1.3 Les Crédits finançant le commerce extérieur

Selon toute économie, il existe des relations commerciales entre les pays du monde et l'extérieur ce qui englobe des échanges et transferts entre eux. A cet effet, les banques interviennent afin de faciliter les transactions du commerce extérieur et mettre en place des techniques pour le financement, soit pour les importations ou les exportations.

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

²³ Idem

²⁴ CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005, Page 457

²⁵ F.BOUYACOUB. « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah. Algérie, 2003. Page 254

4.1.3.1 Le financement des importations

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

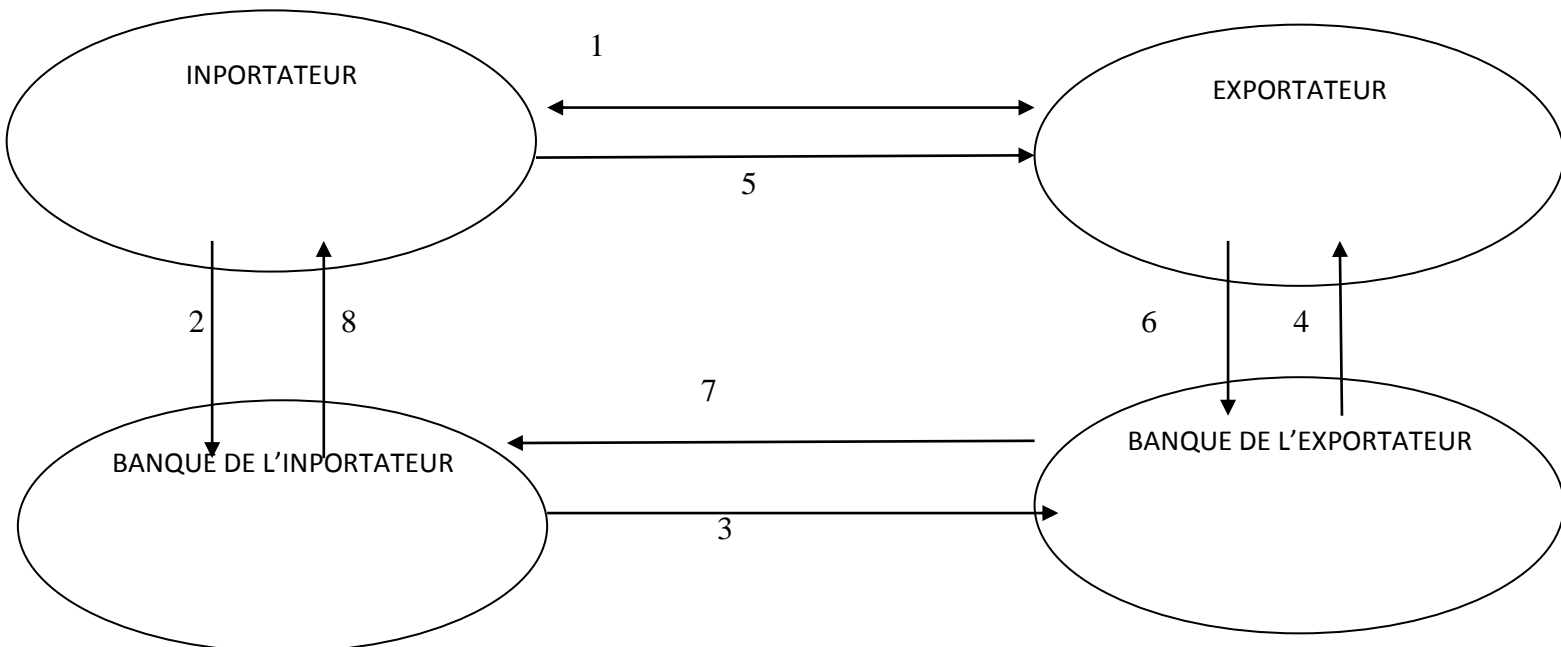
- **L'encaissement documentaire** : est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'expédition, le règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite.

« C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants »²⁶

- **Le crédit 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.

« C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants »

Figure 1 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire réalisé à vue.²⁷



²⁶ Idem

²⁷ Source : M. BELLAL Djamel, mémoire fin d'étude, « CARACTERISTIQUES ET MODALITES D'OCTROI DES CREDITS BANCAIRES », école supérieure de banque.

- 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.

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** : Ce sont des crédits faits par des fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger
- **Le crédit acheteur** : Cesont des crédits fait par les banques aux importateurs étrangers ou banquiers de ces importateurs.

« Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A », des équipements ou matériels commandés.» ²⁸La durée d'un crédit acheteur varie entre 18 mois et 10 ans.

²⁸ F.BOUYACOUB. « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah. Algérie, 2003.Page 269

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 leur offre des crédits avec intérêts. Les institutions financières qui accordent ce type de crédit sont en extension et cela pour permettre aux particuliers d'acquérir des biens meubles ou immeubles.

4.2.1 LES CREDITS A LA CONSOMMATION

Sert à acquérir un bien de consommation. Il fonctionne par paiements réguliers avec un minimum de trois règlements et exige le versement d'un acompte représentant un taux fixé par la banque à la signature du contrat.

Ce crédit sert à financer des dépenses imprévues telles que des frais médicaux, des études, la rénovation, l'ameublement ou l'extension de son habitation ou de son local commercial. Le taux d'intérêt attaché à ce type de crédit est élevé.²⁹

4.2.2 LES CREDITS IMMOBILIERS

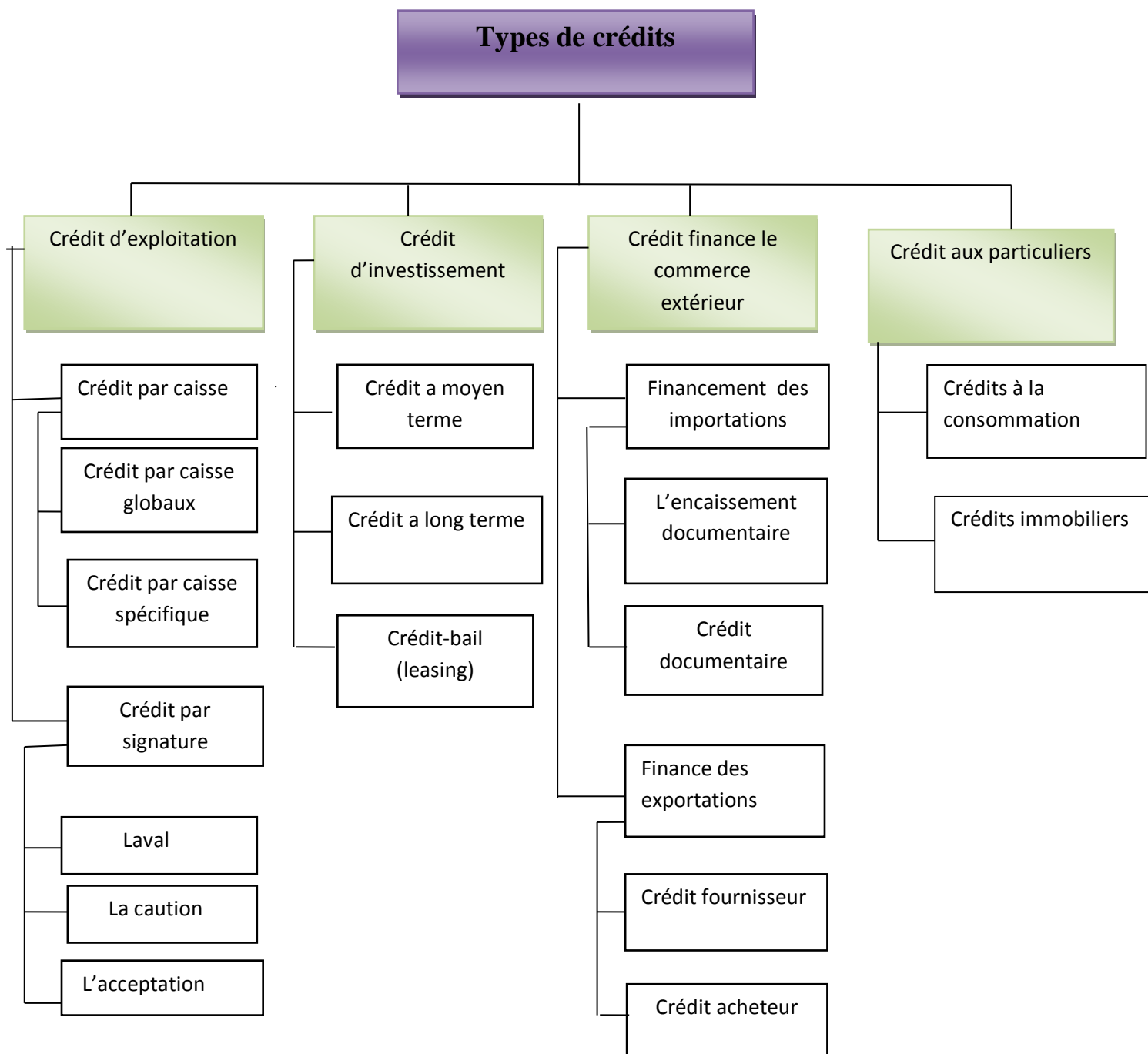
Sert à financer l'acquisition d'un bien immobilier et prend la forme d'un prêt épargne logement ou d'une ouverture de crédit immobilier hypothécaire.

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

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

²⁹ Mc BELAID & Collectif EPBI. « Comprendre la banque ». édition Page Bleues ».Page49

Figure 2 : typologie de crédits



SECTION 03: Les risques et les garanties liés aux crédits.**1. Les risques liés aux crédits bancaires**

Il existe une marge plus ou moins importante de risque dans toutes les activités économiques, dès lors que la banque attend un paiement d'une contrepartie ou d'un client

1.1. Définition du risque

Le risque de crédit ou « risque de contrepartie sur les marchés financiers » se définit comme la probabilité de perte financière liée au défaut de remboursement par un emprunteur de la dette octroyée par une institution financière aux échéances prévues.³⁰

1.2. Typologie du risque**1.2.1 LES RISQUES ECONOMIQUES****A. LE 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 »³¹

Ce risque se matérialise lorsque le débiteur d'une transaction sur le marché de gré à gré n'honore pas ses obligations. Le risque de contrepartie couvre les crédits octroyés, les titres détenus et les engagements hors bilan³².

B. LE RISQUE DE LIQUIDITE

Le risque de liquidité ou risque de non-paiement se produit lorsque le débiteur se trouve dans une situation d'insuffisance de liquidité temporaire ou conjoncturelle. Ce risque qui est lié à l'activité de l'entreprise peut facilement déboucher sur un dépôt de bilan.

C. LE RISQUE OPERATIONNEL

Ce risque est lié aux défaillances dans le fonctionnement de l'établissement de crédit, des faits attribuables aux agents ou encore à des événements exogènes.

³⁰<https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition>

³¹ PUPION P.-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, Page 69.

³²<https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition>

D. LE RISQUE DE TAUX

Le risque de taux fait partie des risques majeurs et naturels auxquels sont confrontées les banques. 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 »³³

E. 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 change.³⁴

F. LE RISQUE DE SOLVABILITE

Ce risque est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres. L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

1.2.2.LES AUTRES RISQUES**A.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 à financer et le taux).

B. LES RISQUES JURIDIQUES

Ces risques concernent :

- La rédaction des contrats : lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être 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.

³³ AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, Page 17

³⁴ Michel ROUACH Et Gérard NOULLEAU ; « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire.1993.Page 249.

- 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 valeur de sa garantie et cela toute au long de la durée de vie du crédit immobilier.³⁵

C .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.

2. Les garanties liées au crédit bancaire

2.1. Définition de garantie

« C'est pour se couvrir de risque de non remboursement que le banquier recueille des garanties »³⁶.

Dans le cadre d'un crédit, 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, comme les garanties réelles à savoir les hypothèques, ou encore les garanties personnelles de type caution.

Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et de la nature du prêt. La valeur des garanties demandées est proportionnelle au montant du prêt.

³⁵ MATHIEU, M. « l'exploitation bancaire et le risque crédit », paris, édition La revue banque, 1996. Page 91.

³⁶ Dr Godih Djamel Torqui & Dr Lazreg Mohammed; «Les principes généraux afférents aux techniques bancaires »édition NPU. Page 200

2.2. Typologie des garanties

2.2.1. LES GARANTIES PERSONNELLES

La garantie (sûreté) personnelle peut se définir par l'engagement, pris par une ou plusieurs personnes physiques ou morales, de désintéresser la banque si l'entreprise ne rembourse pas le crédit à échéance. Une garantie personnelle se présente sous la forme d'une caution ou d'un aval.³⁷

2.2.1.1. Le Cautionnement

Selon l'article 645 du code civil Algérien³⁸ « Le cautionnement ne peut être constaté que par écrit, alors même que l'obligation principale peut être prouvée par témoins ».

La caution fait l'objet d'un acte écrit précisant le montant et la durée de l'engagement. La caution constitue la principale sûreté personnelle. Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

- Le cautionnement simple : 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 cautionnement solidaire : Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution

2.2.1.2. Laval

Laval est une garantie qui a pour but d'assurer le paiement de la lettre de change, billet à ordre ou du chèque pour tout ou partie de son montant. Il se distingue du cautionnement en ce qu'il ne se rencontre qu'en matière de lettre de change, billet à ordre et le chèque.

En fait, Laval est donné sous la forme d'une signature portée sur un effet de commerce (ou sur un acte séparé) qui engage l'avaliseur à payer à échéance si le débiteur principale est défaille.

³⁷ Idem

³⁸ l'article 645 civil du code civil Algérien

Laval peut être donné sous deux formes : (être mentionné sur l'effet ou une allonge ; être donné par acte séparé).³⁹

2.2.2. LES GARANTIES REELLES

Les garanties réelles ont pour objet d'affecter en gage un élément d'actif immobilier (hypothèque) ou, mobilier (nantissement) de l'entreprise au profit du banquier.

- HYPOTHEQUE : L'hypothèque est une garantie immobilière par excellence. Elle s'applique sur les biens immobiliers. La réalisation d'une hypothèque donne droit au bénéficiaire de faire vendre le bien immobile affecté en garantie aux enchères publiques, son préalable de jugement de condamnations.⁴⁰

- NANTISSEMENT : Le nantissement est défini par le code civil comme étant un contrat par lequel une personne s'oblige pour garantie sa dette à remettre au créancier ou à une personne choisie par les parties un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu de quel celui-ci, peut retenir l'objet jusqu'à paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet.

Conclusion

Pour conclure ce premier chapitre, on peut dire que les banques qui sont les principaux fournisseurs de crédit, tant aux entreprises qu'aux particuliers, offrent plusieurs types de crédit. Par conséquent, l'activité d'octroi des crédits génère bien évidemment des risques majeurs qui pourront avoir un impact sur la rentabilité de la banque, pour se prémunir contre ces risques, le banquier prend des garanties comme un moyen de protection.

³⁹ Dr Godih Djamel Torqui & Dr Lazreg Mohammed; «Les principes généraux afférents aux techniques bancaires» édition NPU. Page 202

⁴⁰ Idem



**Chapitre 02 : Le financement
de l'immobilier**

Introduction

La place de l'immobilier dans l'économie a été reconnue tôt par la sagesse populaire, qui a fait de la construction le premier indice de la prospérité. Le développement de l'immobilier est devenu ensuite la préoccupation des gouvernants soucieux d'assurer un logement pour tous vu la demande qui ne cesse pas d'augmenter, la croissance démographique et les exigences des citoyens. Pour satisfaire la demande contribuent fortement à ce besoin pressant au financement.

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 nécessaire à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ces derniers.

Dans ce chapitre, nous présenterons certaines généralités sur le marché immobilier, bien immobilier, notamment, la situation de marché immobilier en Algérie, et le financement de l'immobilier en Algérie.

Section 01 : Généralités sur le marché immobilier et bien immobilier

Le logement constitue de nos jours un besoin vital pour chaque individu. Il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques et il reste l'élément primordial pour une relance de l'activité économique d'une nation.

1. Le bien immobilier

Pour étudier un marché, il convient d'abord de connaître la « marchandise » qui est l'objet des transactions :

1.1. Définition du bien immobilier

L'immobilier est une construction avec des fondations sur terrain. Une construction sans fondation comme un mobile home, n'est pas considéré comme un bien immobilier, et aussi c'est une réalité matérielle, physique. Néanmoins, un bien immobilier est un bien dont la construction nécessite l'octroi d'un permis de construire ou encore d'un permis d'urbanisme.

Il est donc localisé, cette localisation est quasiment définitive car, par définition on ne déplace pas, ou alors très difficilement, un bien immobilier⁴¹.

Un bien immobilier, en comparaison à un bien meuble, est un bien qui ne peut pas être déplacé, la racine latine du mot « immobilier » signifiant « qui ne bouge pas ». Cela peut concerner un terrain nu, un bâtiment ou une partie d'un bâtiment à usage d'habitation, de bureaux, industriel...⁴²

L'article 683 du code civil algérien définit un bien immobilier comme « *toutes chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacée sans détérioration, est une chose immobilière. Toutes les autres choses sont mobilières. Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placée dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation* »⁴³.

1.2. Les caractéristiques du bien immobilier

Les biens immobiliers en général et le logement en particulier, présentent des caractéristiques bien spécifiques qui sont essentiellement ; leur durabilité, leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel et leur hétérogénéité. Cependant nous pouvons leur y joindre aussi des caractéristiques liées à l'importance des coûts de transaction, à l'imperfection de l'information et à la dimension prise par les interventions publiques

1.2.1. UN BIEN IMMOBILIER EST IMMOBILE

Cette caractéristique des biens immobiliers se comprend très facilement lorsqu'il s'agit d'un terrain. En effet, un terrain est par définition un immobile, que l'on ne peut pas déplacer.

Néanmoins, les constructions sont également considérées comme des biens immobiles ne pouvant être déplacées, sauf si l'on est disposé à engager des grands coûts pour réaliser ce projet. La principale conséquence de l'immobilité des biens immobiliers est le fait que l'économie locale joue le plus souvent un rôle très important dans la détermination de la valeur des objets immobiliers. En effet, la valeur du bien est en fonction du dynamisme de l'activité économique dans la région de localisation.

⁴¹ Didier Cornu, « économie immobilière et des politiques du logement », 1^{er} édition de Boeck supérieur s.a, 2013, page 02.

⁴² <https://achat-immobilier.ooreka.fr/astuce/voir/462645/biens-immobiliers>

⁴³ L'article 683 du code civil algérien

1.2.2. UN BIEN IMMOBILIER EST UN BIEN DURABLE

Quoiqu'ils soient pour les uns biens de rapport et pour les autres biens d'usages, ils sont considérés comme des investissements, non comme des biens de consommation, et sont comptabilisés comme tels dans les comptes de la nation. Ils sont un cout unitaire élevé, nécessitant l'étalement de la dépense dans le temps par le biais de crédits à long terme.⁴⁴

1.2.3. UN BIEN IMMOBILIER EST UN INVESTISSEMENT A LONG TERME

Deux caractéristiques font des biens immobiliers des placements à long terme :

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

L'immobilier constitue le principal investissement des ménages, il est considérée comme un élément de grande importance du patrimoine des ménages, mieux encore, il est le facteur déterminant de sa formation et de sa croissance.

1.2.4. UN BIEN IMMOBILIER EST UN BIEN HETEROGENE

Cette caractéristique implique que deux biens immobiliers ne peuvent jamais être identiques.

Cette caractéristique est le résultat de l'unicité de chaque terrain d'une part et la possibilité d'y élever des bâtiments de forme, de volume et d'utilisation très variés, d'autre part. Deux parcelles de terrain ne peuvent pas avoir des caractéristiques. En effet, les terrains diffèrent souvent selon leur destination (immobilier résidentiel, commercial, industriel), leur implantation géographique, leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme.

1.2.5. AUTRES CARACTERISTIQUES

En plus de ces caractéristiques principales, les biens immobiliers ont des coûts élevés de transaction, c'est-à-dire que le bien immobilier est un actif peu liquide par comparaison avec les actifs financiers. L'information imparfaite est aussi une donnée fondamentale des marchés immobiliers et le logement constitue le reflet de l'ensemble de la société.

1.3. Typologie des biens immobiliers

Les biens immobiliers se caractérisent par leur très fort degré d'hétérogénéité. Il existe cependant, plusieurs sources d'hétérogénéités des biens immobiliers qui peuvent donc faire

⁴⁴ Jean-Francois Sélaudoux & Jean Rioufol ; « Le marché immobilier » édition puf, France ,2005, page 26

l'objet d'une classification. Cette classification permet d'éliminer de nombreuses sources d'hétérogénéités, mais ne permet jamais de les éliminer toutes car comme nous l'avons vu chaque bien immobilier est unique. Nous allons à présent, essayer de classer ces biens à titre d'exemple, par nature de fonction assignée au bien immobilier. On peut dès lors distinguer deux familles principales et une troisième hybride⁴⁵. A savoir:

1.3.1. L'IMMOBILIER RESIDENTIEL

Cette catégorie comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes. On y trouve essentiellement :

- *L'immobilier professionnel* : Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel. On y trouve essentiellement⁴⁶ :
- *L'immobilier de bureaux* : Ce type d'immobilier abrite des activités relatives à la direction, sans aucune manipulation de marchandises.
- *L'immobilier industriel* : Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes.
- *L'immobilier commercial* : C'est des biens immobilier qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés,

1.3.2. Autres types de biens immobiliers

On trouve dans cette catégorie d'autres biens ne faisant partie ni de l'immobilier résidentiel ni de l'immobilier professionnel. Il s'agit par exemple : des mosquées, les hôpitaux, les écoles, les cimetières, l'immobilier de loisir (musés, parc d'attraction, etc.), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons, etc.), l'immobilier agricole...

1.3.2.1. Le logement

C'est d'une façon générale tout local destiné à l'habitation des ménages.

⁴⁵ HASSANI.N , «Le financement Bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master, Option Economie monétaire et bancaire. université de Bejaia,2019

⁴⁶ HENTOUR.F ; «Le financement bancaire au service de l'immobilier »mémoire de master ; école supérieur de Banque ;2005

1.3.2.2. Les résidences avec services

Ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour étudiants par exemple.

1.3.2.3. Les résidences de tourisme

Tels les hôtels et autres auberges où sont proposées des formules d'hébergement touristique particulier. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage...

2 .Le marché immobilier

Plusieurs définitions ont été données au marché immobilier, nous allons étudier quelques définitions et notions liées au marché immobilier.

2.1. Définition du marché immobilier

Le marché immobilier peut être défini comme un lieu de rencontre ou de transaction à un instant donné de la volonté d'acheter des consommateurs exprimés par leurs demandes et des désirs des producteurs exprimés par leurs offres échangent à titre onéreux des biens immobiliers⁴⁷.

2.2. Typologie du marché immobilier⁴⁸

L'immobilier, du fait de sa nature marchande, est inséré dans des circuits de commercialisation qui diffèrent selon la nature des intervenants et les caractéristiques de l'immeuble.

2.2.1. LE MARCHE PRIMAIRE

Un marché primaire est un lieu de rencontre sur lequel sont présentés à la vente ou à la location des biens immobiliers neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable.

⁴⁷ SEGAUD(M), BANVALET (C), BRUN (J) : « logement et habitat : l'état des savoirs »;Edition, la découverte, paris, 1998, page37.

⁴⁸: HENTOUR.F ;«Le financement bancaire au service de l'immobilier» mémoire de master; école supérieur de banque; 2005

2.2.2. LE MARCHÉ SECONDAIRE

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

2.3. Les intervenants sur le marché immobilier

Le marché de l'immobilier fait intervenir plusieurs acteurs. En Algérie, L'Etat était pendant longtemps l'unique acteur sur le marché de l'immobilier, toutefois, face à l'incapacité de cette dernière à satisfaire une demande importante, les modes de financement se diversifient et de nouvelles institutions ont introduit le marché de l'immobilier Algérien. Ces intervenants sont :

2.3.1. MAITRE D'OUVRAGE

Maitre d'ouvrage est « *toutes personnes 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* »⁴⁹. Relatif aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte

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

- Elaborer un plan de financement du projet ;
- La mettre en place les formalités administratives adéquates pour la réalisation du projet ;
- Le contrôle de l'état d'avancement des réalisations effectuées ;

2.3.2. MAITRE D'ŒUVRE

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

⁴⁹ Décret législatif N° 94-07 du 18 mai 1994 modifié par la loi N° 04-06 du 14 août 2004

2.3.3. L'ASSEMBLEE POPULAIRE COMMUNAL (APC)

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

2.3.4. L'ENTREPRISE DE REALISATION

C'est une personne physique ou morale chargée de mettre en œuvre le projet sur le terrain. Cette réalisation doit se faire en respectant certaines conditions telles que la conformité de la réalisation aux plans établis par le maître d'œuvre et le respect des clauses du contrat.

2.3.5. LE PROMOTEUR

Il désigne toute personne physique ou morale qui prend en charge la réalisation des programmes immobiliers. On distingue deux (2) catégories de promoteurs (les promoteurs publics et les promoteurs privés).

2.3.6. LE NOTAIRE

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

Les fonctions de ce dernier sont les suivantes :

- Faire signer les parties ;
- Examiner les titres
- Enregistrer les garanties, conformément aux conditions exigées par la banque
- Rédiger l'acte de vente, l'acte d'hypothèque ;
- Fournir un rapport final attestant une bonne, et valable hypothèque du rang exigé.

« *Le notaire intervient en fait à tous les niveaux de l'activité immobilière* »⁵⁰

⁵⁰Jean-Francois Sélaudoux & Jean Rioufol ; « Le marché immobilier » édition puf, France ,2005, page43

2.3.7. AUTRES ACTEURS INTERVENANTS

Le marché immobilier fait intervenir un ensemble d'acteurs très diversifiés autre que ceux que nous avons présenté ci-dessus, on peut citer les vendeurs et les acheteurs des biens immobiliers, l'expert immobilier, les établissements prêteurs et les organisations de contrôle, la conservation foncière, les domaines, l'appointeur géomètreEtc.

Section02 : la situation du marché immobilier en Algérie

Le secteur de l'habitat en Algérie est caractérisé par une grande pénurie de logements, ce secteur rencontre plusieurs problèmes qui sont d'ordre organisationnels, structurels mais aussi de financement. Toutes ces contraintes ont empêché ce dernier de trouver sa forme et ce en dépit de multiples actions engagées par l'Etat ainsi que par d'autres organismes. De ce fait qu'en est-il alors de notre développement ou du moins notre avancée dans l'ajustement entre l'offre et la demande ?

Pour dynamiser le marché de l'immobilier et améliorer le système de financement de ce dernier, l'Etat fait appel aux professionnels du métier : les banques (BNA, BADR, ...) et les établissements financiers à leur tête la CNEP-Banque.

1. Les facteurs influençant la demande de l'immobilier

Au cours des dernières années, le secteur de l'immobilier a enregistré une croissance assez importante cependant, les prix ne cessent d'augmenter. D'après le président de la fédération nationale des agences immobilières, les prix des loyers, comme les prix de vente des terrains, villas et appartements ont largement augmentés⁵¹.

Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette instabilité constante des prix à savoir :

1.1.L'évolution des revenus

Le niveau des revenus a un impact immédiat sur le niveau de la demande, car un niveau de salaire assez élevé donne plus de possibilités d'acquisition d'un bien immobilier⁵².

En Algérie, l'évolution du salaire net mensuel était de 13,7% en 2013 contre 8,2% en 2012, 9,1% en 2011 et 7,4% en 2010.⁵³

⁵¹<http://www.loger-dz.Com/>

⁵² OUADAH REBRAB Saliha « la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son engagement » p.6

La revalorisation qu'a connue le salaire national minimum garanti (SNMG) en janvier 2012 en passant de 15.000DA à 18.000DA ainsi que les augmentations salariales intervenues en 2010 et 2011 ont contribué à la hausse du salaire moyen de toutes les catégories. Selon l'enquête de l'ONS⁵⁴, le salaire moyen net mensuel en Algérie (hors secteurs agriculture et administration) a évolué de 4,8% durant l'année 2014 pour s'établir à 37.826 dinars (contre 36.104DA en 2013), alors qu'en 2012, il était de 31.755 dinars.

L'évolution globale des salaires en 2014 a été de 4,6% dans le secteur public et de 5,9% dans le secteur privé. Le salaire moyen mensuel net a été de 52.700DA dans le secteur public et de 31.000DA dans le secteur privé national. Parallèlement l'inflation affectant l'immobilier, qui a connu une ascension vertigineuse oscillant entre 400 et 600%, ce qui a induit des difficultés pour les couches moyennes souhaitant l'acquisition d'un logement.

1.2. L'évolution de la population en Algérie⁵⁵

Plusieurs facteurs influencent la demande dont le facteur principal est l'évolution démographique. En effet, il est crucial d'analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique étant donné qu'elles influencent les besoins sociaux d'un pays et qu'elles permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en matière de logements neufs.

L'évolution de la population algérienne est liée aux transformations profondes vécues depuis l'indépendance dans le cadre du processus de son développement. En 2020, la population est estimée à près de 44 millions. Les naissances annuelles dépassent le million au début janvier 2020. La hausse de la population se manifeste plus en ville qu'en campagne, la population urbaine a plus que doublé depuis 1960.⁵⁶

1.3. Evolution du parc logement en Algérie

Depuis l'indépendance, l'Etat mobilise tous ses efforts afin d'alléger la crise de logement. Pour cela, l'Etat a mis en place un large programme (le programme quinquennal (2005/2009) concernant la production intense et la livraison d'un million de logements pour cette période.

⁵³ Rapport de conjoncture économique et sociale 1er semestre 2015, conseil national économique et social.

⁵⁴ Office national des statistiques

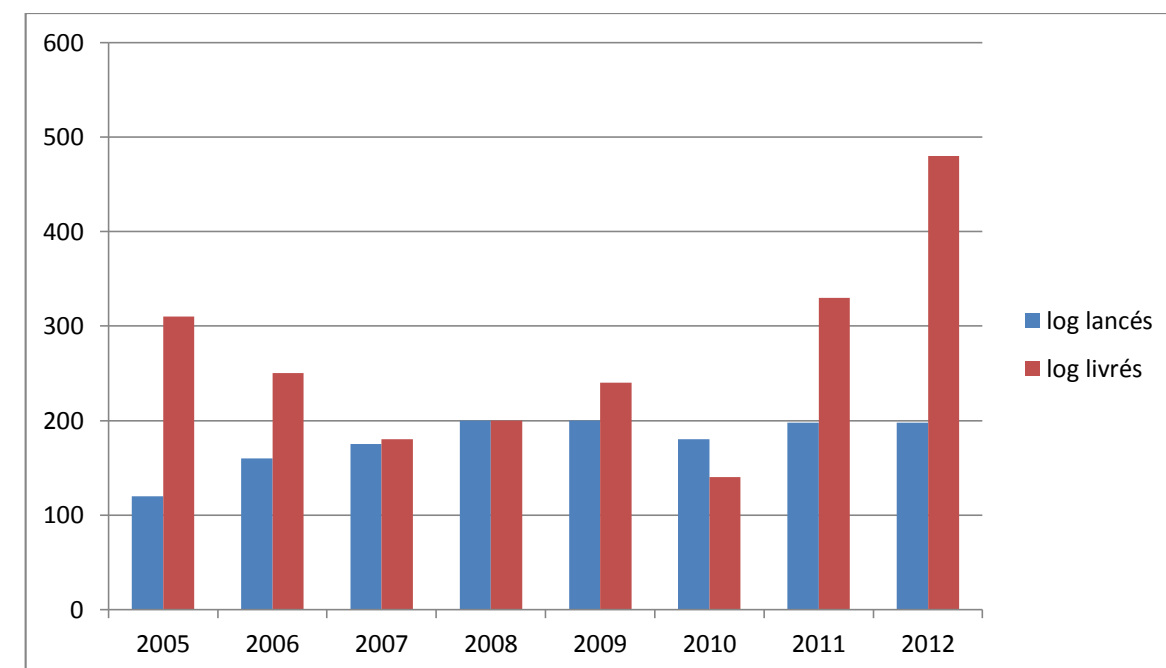
⁵⁵ Office national des statistiques (ONS)

⁵⁶ Agharmiou –Rahmoun Naima et Hammoutene-Aiche Ourdia (2021) « l'économie algérienne : des vulnérabilités multiples et chroniques » édition La pensée.

Le parc du logement est en accroissement faible qui ne couvre guère la demande du marché immobilier, en effet, il est passé de 7.281.121 unités en 2009 à 8.325.186 d'unités afin 2014, cette augmentation n'était que de 14,34% entre 2009 et 2014.⁵⁷

La figure ci-dessous, nous montre le nombre de logement lancés ainsi que celui des logements livrés, entre 2005 et 2012 selon le ministère de l'habitat.

Figure N°01 : Nombre de logement lancés et livrés (2005-2012)



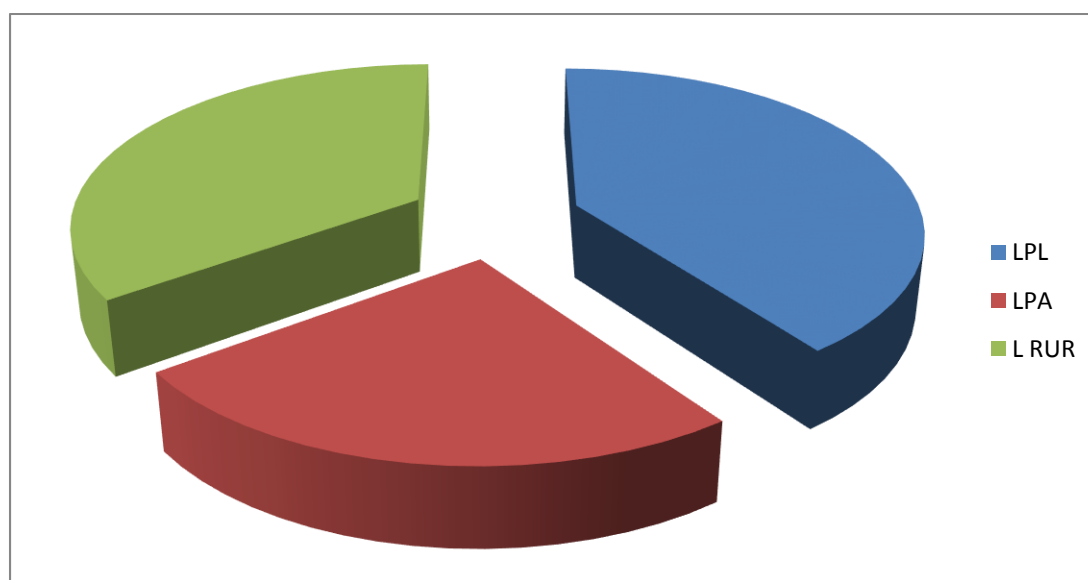
Source : Ministère de l'habitat et de l'urbanisme

Selon l'article de Samir Azoug du 2 septembre 2010, il existe un autre plan quinquennal 2010-2014, dont le programme du logement s'élève à 2000000 unités dont 1,2 million devraient être livrés pendant le plan quinquennal. Il est noté que la totalité du programme sera composé comme suit : 800000 LPL, 500000 LPA par l'Etat et 700000 logements ruraux aidés⁵⁸. La présentation graphique de ces données est comme suit :

⁵⁷ Politique gouvernementale dans le domaine de l'habitat, de l'urbanisme et de la ville, septembre 2015, page 06

⁵⁸ Quotidien national d'information la tribune article de SAMIR AZOUG du 02 septembre 2010

Figure N°02 : Composition du programme quinquennal (2010-2014)



Source : article de SAMIR AZOUG du 2 septembre 2010

2. L'évolution du marché immobilier en Algérie

Selon un article paru dans la revue interne CNEP-NEWS⁵⁹. L'évolution du marché immobilier Algérien a été marquée par deux périodes :

- **Avant 1986:** un monopole de l'Etat sur le marché immobilier ;
- **Après 1986:** une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus

2.1. Avant 1986

Le secteur de l'habita, avant 1986, était sous l'autorité directe de l'Etat. C'était la période du socialisme où l'on ne parlait que du logement social qui occupait une part relativement importante.

En 1971, la CNEP s'était vu attribuer une nouvelle tâche en plus de la collecte des dépôts des ménages. Cette tâche consistait en le financement du logement social. Depuis, l'épargne des ménages avait connu un développement considérable dans le but de l'acquisition d'un logement social.

⁵⁹Revue trimestrielle de la CNEP-BANQUE, article apparu dans un numéro spécial « Salon Méditerranéen de l'Immobilier », réalisé par Mr « Douadi Kennouche »).

Durant la période allant de 1973 à 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le Trésor Public et à 25% par la CNEP.

2.2. Après 1986

Après 1986, il y avait une baisse des recettes budgétaire de l'Etat, ce qui a obligé de réduire le change de financement supportée par l'Etat, cependant, les pouvoirs publics ont entrepris un certain nombre d'actions visant à éliminer les entraves, notamment celles d'ordre juridique et réglementaire, qui constituaient un frein à l'effort national, mais aussi à favoriser l'initiative privée qui peut être un complément non négligeable à l'offre publique de logements. Ces actions ont été introduites par de nouvelles lois qui sont :

2.2.1. LA LOI N° 86-07 SUR LA PROMOTION IMMOBILIERE

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilier fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but⁶⁰ :

- 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 intrinsèque 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.

⁶⁰ Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière

2.2.2. LOI BANCAIRE DU 19 AOUT 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 et de l'autonomie financière et qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque...* »⁶¹.

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 objet.⁶² (cas de la CNEP).

2.2.3. LOI 90-10 RELATIVE A LA MONNAIE ET AU CREDIT

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.

2.2.4 LE DECRET LEGISLATIF N° 93-03 RELATIVE A L'ACTIVITE 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).

⁶¹ Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986.

⁶² l'article 18 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986

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

2.2.5. LOI N°11-04 DU 17 FEVRIER 2011 SUR LA PROMOTION IMMOBILIERE⁶³

La loi n°11-04 relatif à l'activité de promotion immobilière fut promulguée le 17février 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.

2.3. Le nouveau dispositif de financement du logement

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 :

⁶³ Loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière

- 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).

2.3.1. 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.

➤ La Caisse Nationale du Logement « CNL »

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

La CNL a pour missions principales: ⁶⁴

- ✓ Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;
- ✓ Promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement.
- ✓ Assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements.

Ces aides peuvent être pour des programmes :

- De logements sociaux participatifs ;
- De logements en Accession Aidée à la Propriété (AAP) ;
- De logements promotionnels aidés ;
- De logements destinés à la location vente ;

⁶⁴ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, Alger, 2008.

- Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

Tableau N°01 : Avantages accordés par la CNL en faveur des différentes catégories de revenus visées

Catégories	Revenu (SNMG)	Avantages
1	Revenu <2 fois SNMG	-Aide financières. -Allongement de la durée du prêt. -Bonification de taux d'intérêt.
2	2 fois le SNMG < Revenu <3 fois SNMG	-Bonification. -Allongement de la durée du prêt.
3	3 fois le SNMG < Revenu <4 fois SNMG	-Bonification.
4	Revenu < 4 fois le SNMG	-Bonification.

Source: décret exécutif n°91-146 du mai 1991 portant modalités d'intervention de la CNL en matière de soutien la propriété du logement article 4.

Tableau N°02 : Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002 en fonction du Revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint

Catégorie	Revenu du ménage	Montant de l'aide accordée
Première catégorie	Revenu ≤ à 25.000 DA (Revenu ≤ ½ du SNMG)	L'aide est de 500.000.00 DA
Deuxième catégorie	25.000 DA < Revenu ≤ à 40.000 DA (½ SNMG < Revenu ≤ 4 fois SNMG)	L'aide est de 450.000.00 DA
Troisième catégorie	40.000 DA < Revenu ≤ à 50.000 DA (4fois SNMG < Revenu ≤ 5 fois SNMG)	L'aide est de 400.000.00 DA

Source : des données de la CNL

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

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilier est une «*mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle constitue à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobilier sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans*»⁶⁵.

Le FGCMPI octroie 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 versé après la réalisation d'un des événements suivants :

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

➤ **La 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 »⁶⁶.

La SGCI offre aux prêteurs immobiliers :

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

⁶⁵ Article 11, Décret législatif N° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilière.

⁶⁶ www.sgci.dz

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.

Tableau N°03 : Taux de financement par la SGCI

Type de crédit	Taux de financement	Base de calcul
Auto-Construction, extension	80%	Devis estimatif des travaux de construction.
Aménagement d'un logement	80% dans la limite de 50% de la valeur du bien	Prix d'acquisition prévisionnel
Acquisition d'un logement neuf, auprès d'un promoteur, achevé ou sur plans	80%	Prix d'acquisition prévisionnel
Acquisition d'un auprès d'un logement, particulier (particulier à particulier)	80%	Prix déclaré de la valeur marchande
Acquisition d'un terrain	80%	Prix d'acquisition

Sources : réalisé à partir des données collectées auprès de la société générale.

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

SATIM est un « *instrument technique d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et particulièrement, de promotion des moyens de paiement par carte est aussi l'opérateur monétique interbancaire en Algérie, pour les cartes domestiques et dans un futur proche, internationales* »⁶⁷.

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

- La centrale des risques des ménages ;

⁶⁷ www.satim-dz.com.

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

Les principales missions de SATIM sont :

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

➤ **La Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »**

SRH est « un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés »⁶⁸. 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.

⁶⁸ www.sgci.dz

Section 3 : Le Financement de L'immobilier en Algérie

Eu égard à la valeur de l'immobilier, à son caractère de bien durable et au fait qu'il est susceptible de produire un revenu, la construction, la réhabilitation et l'achat d'un immobilier constitue un investissement. C'est la raison pour laquelle le marché immobilier ne peut se développer sans un système de crédit adapté à son volume et à ses particularités.

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

1-Le crédit immobilier aux particuliers

1.1 Définition de crédit immobilier aux particuliers

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 de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier⁶⁹.

1.2 Les caractéristiques de crédit immobilier aux particuliers

a- 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.

b- Le taux : Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable.

- **Le taux d'intérêt fixe :** Dans le prêt à taux fixe 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

⁶⁹ HENTOUR. F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieure de banque, Alger, 2008

terme. Toutefois, ce type de taux oblige le banquier, quelque 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.

- **Le taux d'intérêt variable :** Est appelé, également, taux révisable ou taux ajustable. 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).

c. Le différé : C'est la période qui sépare la date d'utilisation du prêt et la date du premier remboursement accordé à l'emprunteur.

Il existe deux (02) types de différés à savoir :

- **Le différé total:** Pendant toute la durée de différer 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.
- **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.

d. 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.

e. 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.

2. Les crédits immobiliers aux promoteurs

2.1. Définition d'un promoteur immobilier

Le décret législatif n°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière à travers ces articles 2 et 3 définit le promoteur immobilier comme toute personne morale ou bien physique qui exerce l'activité de promotion immobilière. Cette dernière regroupe l'ensemble des actions concourantes à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres⁷⁰.

« Le métier de promoteur immobilier, selon la rumeur publique, est un métier facile qui permet de gagner beaucoup d'argent en peu de temps, et dans lequel les responsabilités envers les acquéreurs des locaux construits sont inexistantes ou ignorées. Ce cliché, aussi sommaire que bien ancré dans les esprits, n'a évidemment qu'un lointain rapport avec la réalité naturellement toute autre »⁷¹

- **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 :

- **Pour la personne physique**
 - Être âgé de vingt-cinq (25) ans, au moins ;
 - Être de nationalité algérienne.

⁷⁰ Le décret législatif n°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière

⁷¹ Paul Massé « Théorie et pratique de la promotion immobilière », collection : « Immobilier, finances », édition ECONOMICA, 1994)

- 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.
 - Justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile et professionnelles de ses activités ;
 - justifier de capacités professionnelles en rapport avec l'activité, Il est entendu , par capacité professionnelle la possession d'un diplôme supérieur dans le domaine de l'architecture ,de la construction, juridique, économique, financier, commercial ou toutes autre matière technique permettant d'assurer l'activité de promoteur immobilier.
- **Pour la personne morale**
 - être de droit algérien ;
 - justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;
 - le ou les propriétaires doivent présenter une bonne moralité et ne pas être frappés d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par les dispositions de l'article 20 de la loi n°11-04 du 17 février 2011.
 - le gérant de la personne morale doit répondre aux conditions de bonne moralité, de capacité professionnelle telle que fixées pour la personne physique.

2.2. Définition de la promotion immobilière

La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière : « l'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des opérations concourantes à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres »

Le crédit immobilier aux promoteurs est défini comme étant 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 immobilière telle que définie et réglementée par le décret législatif N°93-03 du 1er Mars 1993.

Deux formules sont proposées aux promoteurs :

- 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)⁷².

2.3. Les principes de financement de la promotion immobilière

2.3.1. LA QUOTITE DE FINANCEMENT

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 bancaire⁷³.

A l'effet de susciter l'émergence de véritables promoteurs investisseurs et permettre aux banques de mieux gérer leur risque et démultiplier leurs interventions financière, 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.

2.3.2. LA DUREE DU FINANCEMENT

Il existe une relation directe entre le coût du logement et les délais de réalisation. La durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limité par la durée de réalisation du projet.

⁷² HENTOUR. F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieure de banque, Alger, 2008

⁷³ IHADDADEN.R CHIT.K, «essai d'étude de la participation des banques étrangères au financement du marché immobilier en Algérie : cas de la willaya de Bejaia » mémoire de master, université de Bejaia, 2010

2.3.3. LA MOBILISATION DU CREDIT

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

2.4. La typologie de la promotion immobilière

Ils existent deux types de promotion immobilière :

2.4.1. LA PROMOTION IMMOBILIERE PUBLIQUE⁷⁴

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

- Les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités (OPGI, EPLF....)
- Les entreprises qui réalisent pour les besoins de leurs travailleurs, dans le cadre des œuvres sociale
- Les collectivités locales (APC).

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

C'est des crédits octroyés au promoteur public pour la réalisation des programmes immobiliers initiés par l'Etat. A cet effet, ces crédits sont soumis à une réglementation spécifique et bénéficient d'avantages spéciaux en termes de taux d'intérêt, de la durée de l'emprunt, de la période du différé... Lors de l'octroi de ces crédits, les banques sont confrontées à plusieurs problèmes surtout en matière de recouvrement. Les promoteurs publics enregistrent le plus souvent un retard dans l'achèvement du programme faisant l'objet du crédit octroyé et sont menés ainsi au non-respect des relais de remboursement.

⁷⁴SOURCE 4 Loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière

3.2 - Les crédits aux promoteurs privés

- ❖ Contrairement aux crédits aux promoteurs publics, les crédits aux promoteurs privés sont soumis aux lois du marché et ne bénéficient d'aucun avantage spécifique. De ce fait, les initiatives de la promotion immobilière privée sont très limitées. Ce qui est démontré par le nombre de crédits sollicités par celle-ci comparée au nombre de crédits sollicités par la promotion publique.
- ❖ Dans les textes relatifs au secteur de l'habitat, la loi considère comme étant un promoteur privé, toute personne physique ou morale de droit privé portant sur :
 - Les promoteurs privés ;
 - Les particuliers auto-constructeurs à titre individuel ou organisé, au sein des coopératives, qui sollicitent le financement bancaire

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, on peut dire que le secteur de l'habitat a commencé à prendre une place importante dans la politique de l'Etat suite à une croissance démographique importante et l'évolution des exigences des citoyens en matière du logement.

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

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

***Chapitre03 : Etude et analyse
d'un dossier du crédit
immobilier au sein de la BEA***

Introduction

L'acquisition d'un logement constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages. Cependant, cet investissement nécessite des fonds importants comparés au budget du particulier. Ce dernier va alors recourir au crédit immobilier afin de satisfaire un besoin plus que nécessaire pour son intégration sociale.

La BEA a mis en place à l'instar des autres banques toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs. Toutefois, chaque demande de crédit immobilier doit faire l'objet d'un montage du dossier pour minimiser les risques que peut encourir la banque.

Dans ce chapitre, nous allons présenter les conditions de la BEA en matière de prêts immobiliers et les différentes étapes du traitement d'un dossier de crédit immobilier.

Section 01 : Présentation de l'agence BEA

1. Historique et présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

1.1. La création de la BEA

La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le 1^{er} octobre 1967 par ordonnance n°67.204, sous la forme d'une société nationale avec un capitale de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du crédit Lyonnais. Elle avait pour objet principale de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa Situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. Notre banque n'a eu Cependant sa structure définitive qu'à partir du 1 Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour Objet principal de

faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 Milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir:

- Fonds de participation « Construction »
- Fonds de participation « Électronique, Télécommunication, Informatique »
- Fonds de participation « Transport et Services »
- Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie »

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1, 6 milliards de Da). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards Da Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'Etat. Le capital de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de Da en 2000 à 24,5 milliards de Da en septembre 2001 pour atteindre 230 milliards en 2019. Ce n'est qu'en 2002 qu'elle est officiellement agréée pour l'exécution des diverses opérations bancaires reconnues et ce, via la décision n°02-04 du 23 septembre 2002

1.2. Historique

La banque extérieure d'Algérie est créée le 1^{er} octobre 1967 (par ordonnance N°67-204), sous la forme d'une société nationale.

- En 1970, la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectuées par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie sont confiées à la BEA.

-En 1989, la banque change de statut pour devenir une société par actions tout en gardant le même objet initial

- En 2008, la banque extérieure d'Algérie est classée au premier rang des banques du Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines du magazine

-En 2011, la BEA ouvre la première agence en libre service sur le territoire algérien et affiche un capital social de 7 6 milliards de dinars

-Said Kessasra est nommé P-DG de la BEA en juin 2016. Il remplace alors à ce poste Mohamed Loukal .

-En janvier 2017, Said Kessasra est limogé et remplacé, pour un intérim, par B. Semid, directeur général du crédit au sein de la BEA.

- En février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017.

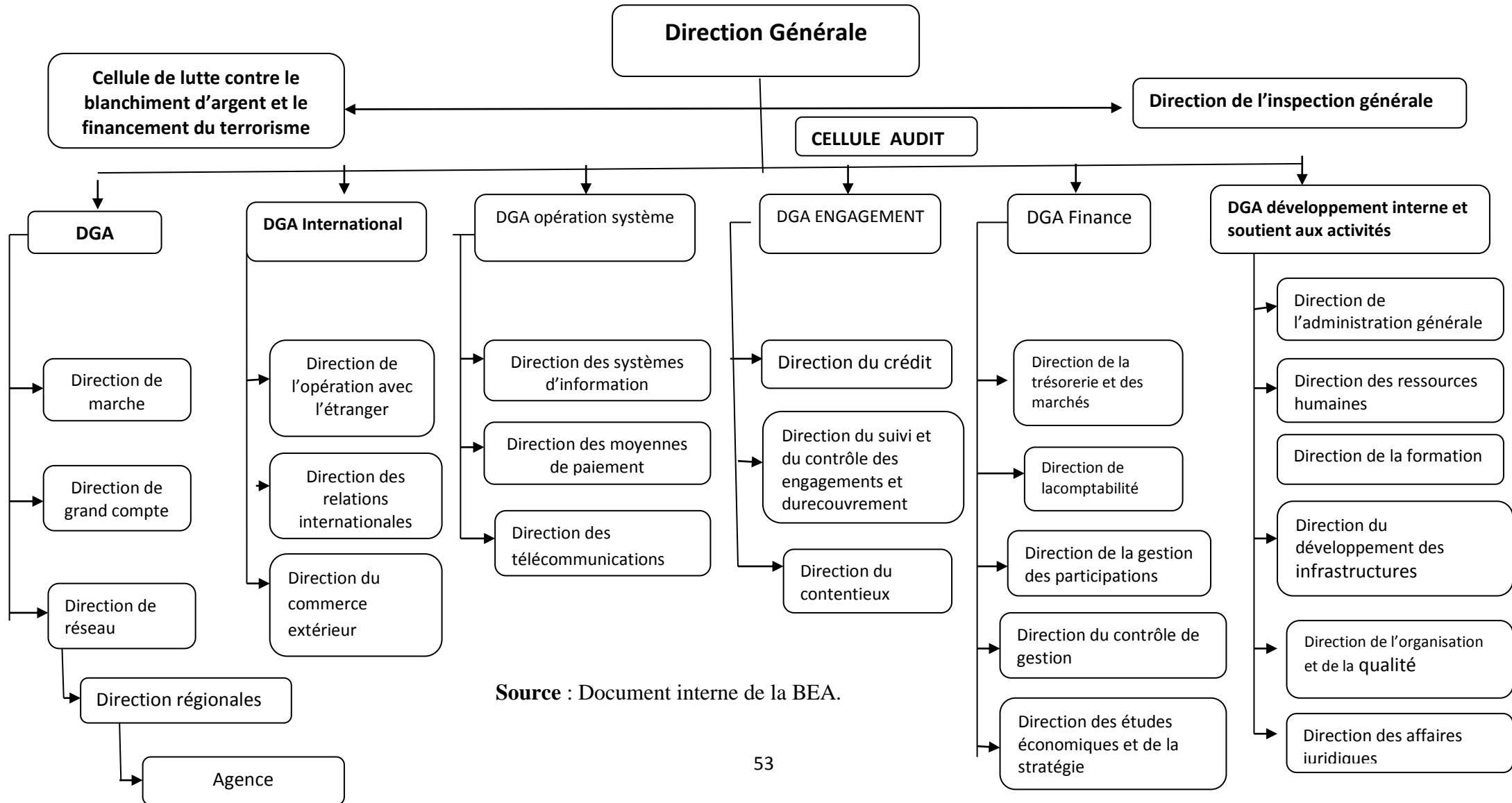
-En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA.

Cette augmentation du capital s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

2. Structure et organisation de la BEA

2.1. Organigramme de la BEA

Figure N°05 : Organigramme de présentation de la banque extérieure d'Algérie



Source : Document interne de la BEA.

2.2. Organisation générale de la BEA

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un président directeur général (PDG) assisté par un directeur général adjoint (DGA) et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers.

Actuellement suite à la décision réglementaire N°01 /D.G du 02 /01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes ci-après désignées :

- La fonction de finance et développement.
- La fonction engagement ;
- La fonction Internationale ;
- La fonction secrétariat Général ;
- La fonction contrôle ;
- Le Président Directeur (PDG) qui est assisté par :
 - Trois directeurs généraux adjoints chargés de superviser et coordonner les fonctions finances et développement, engagement et internationale ;
 - Un secrétaire générale chargé de superviser et coordonner les structures gestionnaires des moyens de la banque ;
 - La direction de l'Inspiration Générale est directement rattachée à la présidence.

2.2.1. LA DIRECTION GENERALE ADJOINTE FINANCE & DEVELOPPEMENT REGROUPE

- La cellule stratégique ;
- La cellule organisation ;
- La direction de la comptabilité ;
- La direction de l'informatique ;
- La direction de la trésorerie ;
- La direction du contrôle de gestion.

2.2.2. LA DIRECTION GENERALE ADJOINTE ENGAGEMENT REGROUPE

- La direction centrale du réseau ;
- La direction des engagements des grandes entreprises ;
- La direction des engagements des PME ;

- La direction du contentieux.

2.2.3. LA DIRECTION GENERALES ADJOINTE INTERNATIONALE REGROUPE

- La direction des filiales, participations et des relations internationales ;
- La direction de commerce extérieur ;
- La direction des opérations avec l'étranger.
- Le Secrétariat générale regroupe
- La direction des ressources humaines et de la formation ;
- La direction de l'administration générale ;
- La direction des études juridique ;
- La direction de la communication ;
- La cellule «sécurité».

Le président Directeur Générale assure deux fonction au sein de la banque l'une, en qualité de président du conseil d'administration et l'autre, en l'autre, en tant que Directeur général dont, les missions sont reprises dans les statuts de la banque datés du 05 février 1989.

2.3. La clientèle ciblée

La clientèle de la banque extérieure d'Algérie est constituée :

- Des entreprises des secteurs de l'Energie, de la chimie, de l'Industrie lourde, des Industries légères, du commerce, des services et des transports ;
- Des entreprises privées activant dans les secteurs des Industrie de transformation des bâtiments et des travaux publics
- Des professions dont le nombre s'accroît considérablement et qui trouvent auprès de la banque conseil et assistance ;
- Des non résidant : personnes physique et morales ;
- Des déposants fortement représentés au sein du réseau de la banque extérieure d'Algérie.

Tous les secteurs peuvent trouver auprès de la banque des services, des crédits et une assistance devant leur permettre de réunir les conditions d'une relance effective.

3. Présentation de l'agence BEA 098 Oued Aissi Tizi-Ouzou

L'agence BEA 98 est une agence sur site créée le 02 janvier 1995, pouvant sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la Loi de la Monnaie et du crédit.

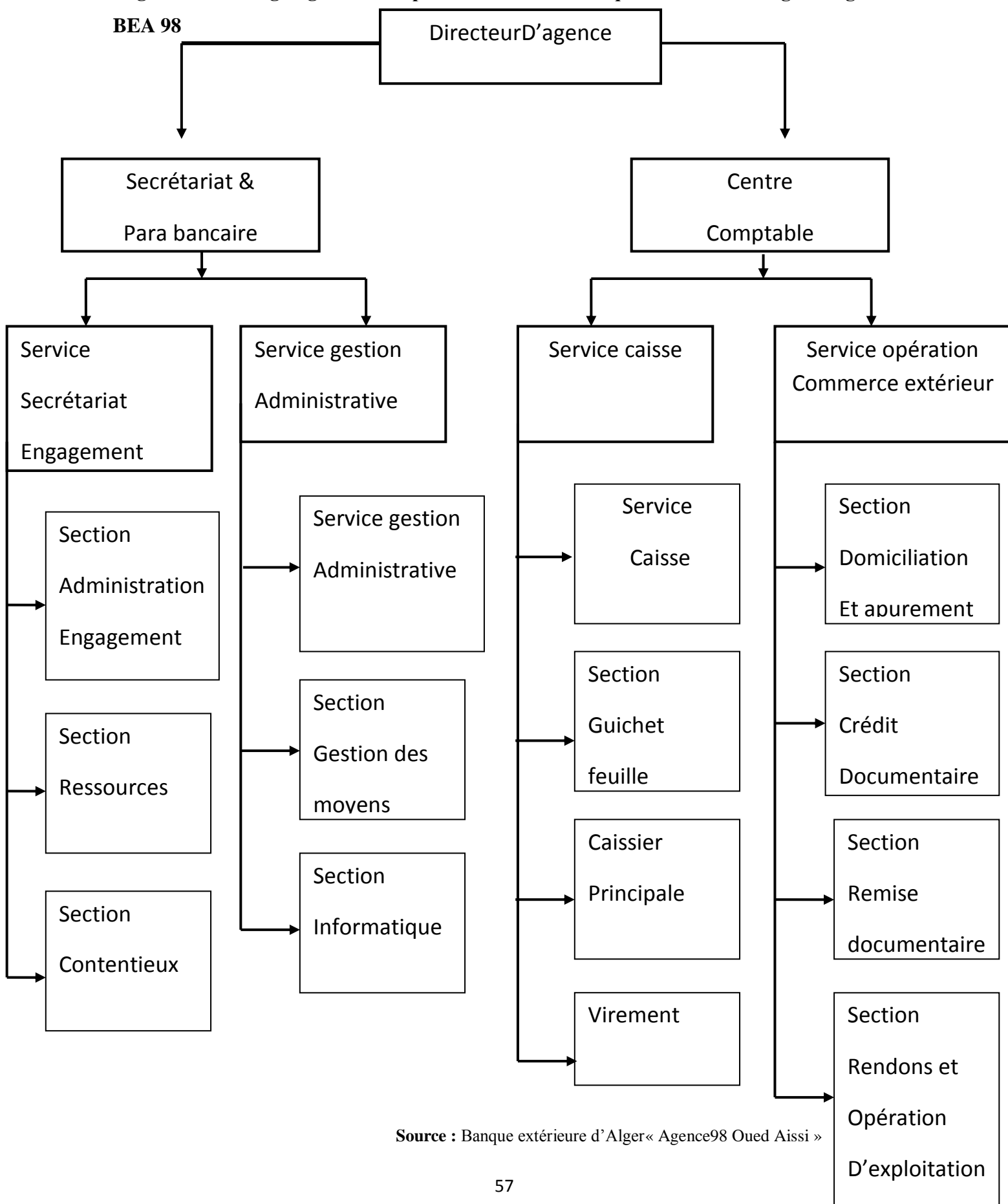
Dans ce cadre, cette l'agence, comme toute autre agence, constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure, grâce à d'efficaces structures d'accueil et de traitement, de satisfaire la clientèle quels que soient sa nature et son secteur d'activité, mais aussi, elle se doit de remplir un certain nombre de mission s'insérant dans son champ de compétence à savoir :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciale suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commerciale ;
- Recevoir, étudier, décider et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes (Satisfaction des conditions préalables exigées et le recueil des garanties...);
- Assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigées ;
- Traiter les opérations du commerce extérieur dans la limite des Prérogatives conférées.

3.1. Organigramme de l'agence BEA 98

Afin de traiter l'ensemble de ses opérations d'une part, et accomplir convenablement ses missions d'autre part en répondant au mieux à ses engagements, l'agence BEA 98 s'est dotée d'un modèle d'organisation performant présenté par l'organigramme suivant :

Figure N°06 : Organigramme de présentation de la banque extérieure d'Algérie Agence BEA 98



Source : Banque extérieure d'Alger « Agence98 Oued Aissi »

3.2. Fonction de la BEA

L'agence BEA 98 est organisée en Cinq (05) fonctions principales qui sont :

- Le commerce extérieur ;
- Le crédit ;
- Le service caisse ;
- Service de comptabilité ;
- L'administratif.

3.2.1. Le commerce extérieur

Il est chargé de traiter les opérations d'importations et d'exportations

3.2.2. Le crédit

Afin de mieux saisir la réalité du fonctionnement de ce service au sein duquel s'est déroulé notre stage pratique, nous tâcherons de présenter brièvement le service crédit au sein de l'agence BEA 98.

- **Organisation du service crédit dans l'Agence.**

Le service crédit est organisé de manière à ne pas interférer entre la phase d'analyse du risque lié aux opérations traitées avec la clientèle et la phase de suivi des engagements mutuels nés d'un accord de crédit. Afin de répondre à ce mode d'organisation du travail, le service se voit subdivisé en deux (02) compartiments distincts:

- La Cellule études et analyses: Son rôle est d'évaluer les risques inhérents aux concours sollicités;
- Le Secrétariat Engagements: Ce compartiment sera chargé de la mise en place, du suivi, de l'utilisation, du recouvrement des crédits et enfin du recueil des garanties.

- **Rôle et attribution du service crédit dans l'agence:**

Ce service est mis sous l'autorité directe du Directeur d'agence, parmi les missions qui lui sont assignées, nous retiendrons celles-ci:

- Etudier et apprécier les risques inhérents aux crédits;
- La mise en place et le suivi des crédits autorisés ;
- Le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses;

- La confection et l'exploitation des statistiques engagements.

Le Service Crédit accomplit les missions qui lui sont assignées le biais de ses deux sous services.

Il s'agit de :

➤ *Cellule études et analyses*

La cellule études et analyses est la première à prendre acte du dossier. Elle est

Investie de l'étude et de l'analyse des risques inhérents aux crédits sollicités. Elle a pour principales missions:

- S'assurer de la conformité des dossiers au triple plan fiscal, administratif et comptable;
- Etudier les demandes de crédit et proposer les concours à mettre en place;
- Soumettre pour appréciation et décision de la direction de l'agence les dossiers de crédits étudiés;
- Etudier et transmettre à la hiérarchie sous la responsabilité du Directeur d'agence pour décision les demandes ne relevant pas des pouvoirs de l'agence;
- Porter à la connaissance de la clientèle les décisions prises;
- Tenir et mettre à jour les dossiers de crédits;
- Assurer la confection et/ou la transmission des dossiers concernés par contrôle à posteriori à la banque d'Algérie ;
- Suivre régulièrement l'évolution des entreprises financées (mouvements confiés, visite sur sites, informations collectées à travers la presse...);
- Suivre conjointement avec le Secrétariat Engagements l'utilisation des crédits et leur remboursement;
- Assister et conseiller la clientèle en matière de financement;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par L'agence et établir des comptes rendus au groupe de rattachement avec propositions adéquates en vue de préserver les intérêts de la banque ;
- Assurer avec le Secrétariat Engagements la récupération des créances litigieuses et contentieuses.

➤ *Secrétariat Engagements*

Organe d'exécution et de suivi, le Secrétariat Engagement est chargé de :

- Procéder au recueil des garanties exigées à la mise en place des crédits; Etablir et éviter les actes d'engagement (conventions de crédits, actes de caution et d'aval,...);
- Mettre en place les crédits autorisés et veiller à leur remboursement à échéance;
- Suivre l'utilisation des crédits autorisés;
- Suivre la remise des mains levées relatives aux cautions et avals délivrés;
- Exécuter et suivre les opérations liées aux crédits assortis en gages (mobilisation des droits à paiements, avances sur titres,...);
- Suivre l'application des conditions de banque d'une manière générale notamment les engagements par signature;
- Exécuter les opérations liées au volet juridique et contentieux (saisie arrêt, avis à tiers détenteur, mise en demeure, demande de transfert des ressources au précontentieux ou contentieux...);
- Elaborer et adresser à bonne date les statistiques destinées au groupe et aux structures de contrôle concernées.

➤ *Relations du service crédit*

Le Service crédit est la cellule la plus en contact avec le réseau bancaire. Il aura un certain nombre de relations, plus ou moins étroites avec d'autres Services de la banque et les confrères.

Ces relations seront soit d'ordre hiérarchique, soit d'ordre fonctionnel.

➤ **ATTRIBUTIONS DE L'AGENCE EN MATIERE DE CREDIT:**

Pour assurer un traitement rapide des opérations, l'agence est dotée des certains pouvoirs en matière de distribution de crédit. Ces pouvoirs sont confiés par la direction de la Banque sous forme de délégation, la délégation est attribuée au Directeur de l'agence qui se charge de présider un comité de crédit.

L'agence BE A 98 jouit d'une délégation de crédit en matière de financement de l'exploitation. La décision de crédit est ainsi arrêtée par un comité siégeant en agence.

3.2.3. Le service de comptabilité

Ce service a pour mission de vérifier et consolider toutes les opérations comptables traité durant la journée.

3.2.4. L'administration

Ce service a pour mission de vérifier et consolider toutes les opérations comptables traité durant la journée.

3.2.5. Le service caisse

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose.

Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte de la clientèle et de certains autres comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent .

Section 02 : Les étapes d'étude d'un dossier d'un crédit immobilier

Les crédits immobiliers sont des crédits à hauts risques car, ils mobilisent d'importantes sommes à long terme.

De ce fait, toute demande du prêt doit être étudiée, à travers, les étapes suivantes :

1. Dispositions générales

La présente circulaire a pour objet de fixer les critères d'éligibilité, les conditions et les modalités d'octroi du crédit immobilier aux particuliers. Le crédit immobilier est destiné au financement de :

- *L'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur :*

- Logement achevé ;
- Logement selon la formule de vente sur plans.

- *L'achat d'un logement auprès d'un particulier ;*

- La réalisation d'une habitation individuelle (auto construction) ;
- L'extension d'une maison individuelle ;
- L'aménagement d'une habitation.

Les règles et procédures sont établies en conformité avec les lois, les règlements en vigueur et la politique de crédit de la banque.

Dans le cadre de l'octroi du crédit immobilier, l'emprunteur peut bénéficier de l'aide frontale de la caisse nationale du logement (CNL) dans les cas suivants :

- Acquisition d'un logement neuf achevé ou selon la formule vente sur plan ;
- Réalisation, en auto construction, en milieu rural.

La banque fait appel à la garantie de la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI), pour l'assurance de ce crédit et au besoin, au refinancement auprès de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

2. Conditions générales

Le crédit immobilier est un prêt à moyen et long terme octroyé aux particuliers pour l'acquisition la construction, l'extension ou l'aménagement des biens immobiliers à usage d'habitation.

2.1: Conditions d'éligibilité

Le crédit immobilier est octroyé exclusivement aux personnes physiques devant répondre aux critères d'éligibilité suivants :

- Etre de nationalité algérienne (résident et non résident);
- Etre âgé de 65 ans maximum à la date de la demande de crédit ;
- Etre majeur et jouir de tous ses droits;
- Avoir une activité stable et justifier d'un revenu régulier;
- Avoir un salaire ou un revenu net égal ou supérieur à une fois et demi (1,5) de SNMG disposé d'un apport personnel.

2.3: Nature des opérations a financé

Le crédit immobilier est destiné principalement à participer au financement des opérations immobilières devant concerner:

- La construction d'un logement individuel ;
- L'acquisition sur plan d'un logement à usage d'habitation de types collectif, semi-collectif et individuel auprès des promoteurs immobiliers;
- L'acquisition d'un logement neuf fini auprès d'un promoteur immobilier;
- L'acquisition d'un logement auprès d'un particulier;
- L'extension de logement individuel;
- L'aménagement de logement.

NB: L'octroi de crédit dans le cadre de l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier ayant des liens de parenté (ascendants, descendants, collatéraux ou conjoints) avec l'emprunteur, est exclu.

3: Conditions de financement

3.1: Montant du crédit

Le crédit octroyé est déterminé en fonction:

- Du coût de l'opération à financer:
- Des revenus et de l'âge de l'emprunteur;
- Et éventuellement des revenus de la personne qui se porte caution solidaire et qui peut être le conjoint, un ascendant, un descendant ou un des collatéraux (frères ou sœurs).

Le montant du crédit octroyé, y compris la prime d'assurance « S.G.C.I », ne peut excéder:

- 90% du coût global de l'acquisition de logement ou de la construction de logement individu (valeur du terrain ainsi que le devis des travaux à réaliser);
- 90% du coût global de l'extension du logement individuel (valeur du terrain ainsi que le devis des travaux à réaliser);
- 90% du prix de vente dans le cas d'une acquisition de logement auprès d'un particulier. Da le cas où la valeur expertisée est inférieure au prix de vente, il y a lieu de prendre considération 90% de la valeur expertisée;

- 90% du devis estimatif de l'aménagement de logement dans la limite de 50% de la valeur bien immobilier expertise.

Le montant maximum du crédit ne peut excéder les limites fixées ci-après, en fonction de l'opération à financer:

- La construction de logement individuel.....30.000.000 DA.
- L'acquisition sur plan d'un logement:.....30.000.000 DA
auprès des promoteurs Immobiliers.
- L'acquisition d'un logement neuf fini :... ..30.000.000 DA
auprès d'un promoteur Immobilier.
- L'acquisition d'un logement auprès d'un particulier.....30.000.000 DA.
- L'extension de logement individuel.....10.000.000 DA.
- L'aménagement de logement:..... 6.000.000 DA.

Dans le cas où l'emprunteur bénéficie de l'aide frontale de la Caisse Nationale de Logement, le montant du crédit immobilier à accorder, doit représenter le reliquat dégagé après déduction de par apport personnel et de la contribution financière de la CNL.

Les modalités d'octroi de l'aide de l'état (CNL) sont décrites par la convention régissant les relations entre Caisse Nationale du Logement et la Banque Extérieur d'Algérie

3.2: Apport personnel

L'apport personnel de l'emprunteur (particulier ou personnel de la banque) doit représenter 10% minimum du coût global de l'acquisition de logement, de la construction de logement, de l'extension du logement ou du devis estimatif de l'aménagement du logement.

Cet apport devra être justifié par la présentation de :

- Une attestation de versement au profit du compte du promoteur ou dans le compte bancaire personnel de l'emprunteur dédié à l'opération, dans le cas d'une acquisition de logement.
- Une attestation d'état d'avancement des travaux et d'évaluation financière délivrée par un bureau d'études agréé, dans le cas d'une construction, extension et aménagement de logement.

Dans le cas d'une construction, d'une extension ou d'un aménagement de logement individuel, la valeur du terrain peut être assimilée à un apport personnel sans pour autant qu'elle soit inférieure 10%.

La banque est tenue de procéder à l'évaluation du terrain par un expert agréé dont les frais y afférents sont à la charge de l'emprunteur.

3.3: Durée du crédit

La durée maximum de remboursement du crédit immobilier est fixée en fonction de l'opération à financer:

- La construction de logement individuel :..... Trente (30) ans;
- L'acquisition sur plan d'un logement:..... Trente (30) ans; auprès des promoteurs Immobiliers.
- L'acquisition d'un logement neuf fini:..... Trente (30) ans; auprès d'un promoteur Immobilier.
- L'acquisition d'un logement auprès d'un particulier.....Trente (30) ans
- L'extension de logement individuel.....Trente (30) ans;
- L'aménagement de logement:.....Trente (30) ans.

La durée du crédit immobilier est déterminée en fonction de :

- L'âge de l'emprunteur (la dernière échéance du crédit ne saurait excéder l'âge de 75 ans);
- La capacité de remboursement liée au revenu mensuel net de l'emprunteur, augmenté éventuellement du revenu net de la personne qui se porte caution solidaire et qui peut être le conjoint, un ascendant, un descendant ou un collatéral (frères ou sœurs).

3.4: Remboursement du crédit

Le montant de remboursement du crédit s'effectue par mensualité constante constituée du principal, intérêts et taxe éventuelle.

Le montant de la mensualité ne peut être supérieur à:

- 40% des revenus mensuels nets de l'emprunteur et éventuellement de la personne se porte caution solidaire (conjoint, ascendant, descendant ou collatéral), lorsque le qui

montant cumulé des revenus mensuels nets est supérieur à quarante mille dinars (40.000DA).

- 30% des revenus mensuels nets de l'emprunteur et éventuellement de la personne qui se porte caution solidaire (conjoint, ascendant, descendant ou collatéral), lorsque le montant cumulé des revenus mensuels nets est inférieur ou égal à quarante mille dinars (40.000 DA).

La première échéance de remboursement doit intervenir à la fin du mois qui suit le mois de la mobilisation du crédit. Le remboursement par anticipation (total ou partiel) est admis et se fera sur une simple demande de l'emprunteur.

3.5: Garanties

Les garanties obligatoires assorties à l'octroi du crédit immobilier doivent porter sur :

- L'hypothèque de premier rang au profit de la Banque :
 - Du bien immobilier financé, dans le cas d'une acquisition ou aménagement de logement;
 - Du terrain d'assiette, élargie à la construction dès sa réalisation, dans le cas d'une auto- construction ou d'extension de logement;
 - D'un autre bien immobilier, appartenant au demandeur du crédit ou éventuellement à son conjoint, en l'absence du titre de propriété du bien à financer et il devra faire l'objet d'une expertise et d'évaluation préalables par un Bureau d'Etudes agréé, dont les frais y relatifs sont à la charge de l'emprunteur.
- La Délégation, au profit de la Banque:
 - De l'Assurance contre le risque d'insolvabilité ainsi que le risque de perte d'emploi tel que c'est défini par l'article 02 de l'avenant N°05 de la convention SGCI, souscrite au nom du bénéficiaire du crédit auprès de SGCI;
 - De l'assurance contre le risque de décès et le risque d'Invalidité absolue et définitive souscrite au nom de l'emprunteur auprès de la société TALA assurances.
- La caution solidaire éventuelle de la personne qui se porte caution solidaire (conjoint, ascendant, descendant ou collatéral (frères ou sœurs)) dont le revenu net aura été prise en considération dans la détermination du montant du crédit

- La Subrogation des droits de l'emprunteur auprès du F.G.C.M.P.I, au profit de la Banque (dans le cas de vente sur plan);
- La Caution hypothécaire du conjoint dans le cas d'une copropriété.

4. Modalités de mise en œuvre du crédit

4.1: Constitution du dossier

L'acquéreur est tenu de constituer un dossier comprenant les pièces justificatives:

4.1.1: LES SALARIES

- Le formulaire de demande de crédit immobilier correspondant à l'objet à financer
- La photocopie de la Carte Nationale d'Identité ainsi que l'original du document, pour vérification de la conformité (le passeport pour les non résidents);
- Un extrait d'acte de naissance;
- Une fiche familiale d'état civil (pour les mariés);
- Un certificat de résidence;
- Une attestation de travail du demandeur et éventuellement de la tierce personne (le conjoint, un ascendant, un descendant ou un collatéral (frères ou sœurs)) qui se porte caution solidaire;
- Les trois (03) dernières fiches de paie du demandeur et éventuellement de la tierce personne (le conjoint, un ascendant, un descendant ou un collatéral (frères ou sœurs)) qui se porte caution solidaire ;
- Le relevé des émoluments du demandeur et éventuellement de la tierce personne (le conjoint, un ascendant, un descendant ou un collatéral (frères ou sœurs)) qui se porte caution.
- Le relevé du compte des trois (03) derniers mois précédant la demande ; a L'attestation sur l'honneur de non-endettement ou indiquant le montant des dettes déjà contractées.

Pour les non résidents, les justificatifs du revenu (l'attestation de travail, la fiche de paie et le relevé des émoluments) doivent faire l'objet d'une légalisation auprès des services consulaires.

4.1.2: Autres particuliers : (COMMERÇANTS, PROFESSIONS LIBERALES, ARTISANALES)

- Le formulaire de demande de crédit immobilier correspondant à l'objet à financer
- La photocopie de la Carte Nationale d'Identité ainsi que l'original du document, pour vérification de la conformité (le passeport pour les non résidents) ;
- Un extrait d'acte de naissance;
- Une fiche familiale d'état civil (pour les mariés);
- L'attestation ou certificat d'activité mentionnant le bénéfice réalisé, délivrée par la Direction des Impôts;
- Un extrait de rôle apuré récent (moins de 03 mois):
- Un certificat de résidence;
- Une attestation de mise à jour envers les assurances sociales;
- Les trois (03) dernières fiches de paie, l'attestation de travail et le relevé des émoluments de la tierce personne (le conjoint, un ascendant, un descendant ou un collatéral (frères ou sœurs)) qui se porte caution;
- Le relevé du compte des trois (03) derniers mois précédant la demande.

Pour les non résidents, les justificatifs du revenu (La déclaration fiscale, l'extrait de rôle et l'attestation de mise à jour envers les assurances sociales doivent faire l'objet d'une légalisation auprès des services consulaires).

4.2. Documents spécifiques à la nature de l'opération à financer

4.2.1 ACQUISITION D'UN LOGEMENT SUR PLAN AUPRES D'UN PROMOTEUR IMMOBILIER

- Le contrat de vente sur plan notarié et publié ;
- Les justificatifs du versement de l'apport personnel, effectué au profit du promoteur ou les justificatifs de la disponibilité de l'apport personnel en compte bancaire;
- L'attestation de garantie signée par le promoteur immobilier et dûment signée par le F.G.C.M.P.I, mentionnant que le logement objet de financement est assuré.

4.2.2: ACQUISITION D'UN LOGEMENT NEUF FINI AUPRES DES PROMOTEURS IMMOBILIERS

- La promesse de vente notariée et publiée, dans le cas d'une acquisition de logement auprès d'un promoteur privé, reprenant clairement sa durée de validité;

- La lettre d'engagement du notaire par laquelle il s'engage à mettre en place l'hypothèque du bien immobilier dans le cas d'une acquisition de logement auprès :
 - d'une promotion immobilière financée par la BEA;
 - D'une promotion immobilière relevant du secteur public tel que COSIDER Promotion et ENPI
 - Pour les projets dont les travaux sont achevés à hauteur de 95%.
- Le certificat négatif d'hypothèque, de date récente au moins de trois mois (3mois), au nom du propriétaire (le vendeur).

4.2.3: CONSTRUCTION D'UN LOGEMENT INDIVIDUEL

- La copie de l'acte de propriété du terrain notarié et publié
- Le certificat négatif d'hypothèque de date récente au moins de trois mois;
- Le permis de construire établi au nom du demandeur du crédit en cours de validité;
- Le devis estimatif et quantitatif des travaux de construction;
- Le plan de financement et le planning prévisionnel de réalisation;
- Un rapport d'expertise du bien immobilier (établi par un bureau d'études agréé ou un expert agréé conventionné avec la Banque et devant reprendre l'état descriptif détaillé et la valeur du bien).

4.2.4: ACQUISITION D'UN LOGEMENT AUPRES D'UN PARTICULIER

- La fiche de renseignement sur la transaction immobilière dûment signée et légalisée par le vendeur et l'acheteur.
- Le certificat négatif d'hypothèque, de date récente au moins de trois mois, au nom du propriétaire (le vendeur)
- Un rapport d'expertise du logement à acquérir (établi par un bureau d'études agréé ou un expert agréé conventionné avec la Banque et devant reprendre l'état et la valeur du logement).

4.2.5: EXTENSION DE LOGEMENT INDIVIDUEL

- La copie de l'Acte de propriété du bien immobilier notarié et publié ;
- Le Certificat négatif d'hypothèque de date récente

- Le Permis de construire établi au nom du demandeur du crédit en cours de validité au moins de trois mois;
- Le devis estimatif et quantitatif des travaux d'extension à réaliser
- Le plan de financement et le planning prévisionnel de réalisation:
- Le rapport d'expertise de l'extension de logement (établi par un bureau d'études agréé ou un expert agréé conventionné avec la Banque et devant reprendre descriptif détaillé et la valeur du logement).

4.2.6: AMENAGEMENT DE LOGEMENT

- La copie de l'acte de propriété du bien immobilier notarié et publié ;
- Le certificat négatif d'hypothèque de date récente au moins de trois mois;
- Le devis estimatif et quantitatif des travaux d'aménagement;
- Le plan de financement et le planning prévisionnel de réalisation:
- Le rapport d'expertise de logement à aménager (établi par un bureau d'études agréé ou un expert agréé conventionné avec la Banque et devant reprendre l'état descriptif détaillé et la valeur du logement).

Pour un meilleur suivi et traitement du dossier de demande de crédit, il serait souhaitable que le dossier de crédit soit déposé, par le postulant, auprès d'une Agence devant se situer dans ou à proximité de la localité du lieu de l'implantation du bien immobilier à financer.

4.3: Traitement des dossiers

L'agence est tenue de mettre à la disposition du client :

- Le formulaire de demande de crédit correspondant à l'objet à financer;
- La liste des documents pour la constitution du dossier (Annexe 07):
- Les brochures de vulgarisation du produit (AAP/ Banque) et l'informer du dispositif de soutien financier de l'état (CNL).

4.3.1: VERIFICATION DU DOSSIER

A réception du dossier complet, le chargé de clientèle:

- Vérifie les éléments constitutifs du dossier correspondant à l'opération à financer

- Vérifie que le formulaire de la demande de crédit est dûment renseigné, signé par le demandeur et légalisé auprès des services compétents;
- Fait signer au client la demande d'autorisation de consultation de la Centrale des Risques Ménages de la SATIM, pour vérifier si le demandeur n'a pas bénéficié de crédit .
- Accuse réception au client;
- Enregistre la demande sur un registre ouvert à cet effet;
- Fait remplir et signer par le client, selon le tableau ci-dessous :
 - Le bulletin individuel d'adhésion TALA Assurances.
 - Le questionnaire de santé et/ou le rapport médical TALA Assurances.

Capitale assuré (DA)	Age		
	Jusqu'à 45	46-55 ans	56-65ans
Jusqu'à 1 0.000.000	QM	QM	QM
10.000.000 à 15.000.000	QM	QM+RM	QM+RM
15.000.000 à 20.000.000	QM	QM+RM	QM+RM
20.000.000 à 30.000.000	QM	QM+RM	QM+RM

QM: Questionnaire médical:

RM: Rapport médical.

- Fait remplir et signer par le client le questionnaire de la police d'assurance .
- Soumet le questionnaire de la police d'assurance SCCI à la signature d'une personne SGCI habilitée.

4.3.2: ETUDE DU DOSSIER

Le Chargé de Clientèle:

- Renseigne le canevas d'études .
- Procède au traitement du dossier et à l'analyse du risque;
- Emet son avis motivé sur le canevas;
- Soumet le dossier au comité du crédit agence», «direction régionale de rattachement ou « direction du crédit aux particuliers selon le seuil de délégation:

- Transmet le Bulletin Individuelle d'Adhésion TALA Assurances dûment signé par le directeur d'agence et l'emprunteur accompagné du questionnaire de santé et/ou le rapport médical TALA Assurances;
- Transmet le questionnaire de la police d'assurance SGCI dûment signé par l'emprunteur et le directeur d'agence, par Fax ou par Email à la SGCI, pour obtenir la notification de l'accord de couverture.

Le traitement des dossiers doit être effectué dans un délai maximum d'un mois, suivant réception du dossier complet (la date d'accusé de réception faisant foi).

L'Agence reçoit par Fax ou par Email de la SGCI, dans le cas où le questionnaire de la police d'assurance est incomplet ou irrecevable, une lettre de complément d'informations ou de rejet motivé.

4.3.3: DECISION D'OCTROI ET NOTIFICATION

La décision d'octroi des crédits immobiliers relève du Comité de Crédit habilité.

La décision d'engagement pour la couverture du risque par les garants (SGCI et TALA) constitue un préalable pour l'octroi du crédit immobilier.

- ***En cas de décision de financement et à réception de l'accord du garant (SGCI) et le bulletin individuel d'adhésion adossé de l'accord de TALA Assurances, l'Agence devra:***
 - Informer le client par (lettre de notification);
 - Etablir l'autorisation de crédit;
 - Transmettre une copie de l'autorisation de crédit et une copie du procès verbal du comité de crédit à la direction Régionale de rattachement et à la Direction du Suivi des engagements et Recouvrement des Créances;
 - Délivrer au client ayant postulé à l'aide à l'accession à la propriété du logement (AAP/ Banque),.

Toutefois la Banque se réserve, conformément à la convention (AAP/ BEA), le droit de résilier son préaccord si le bénéficiaire de crédit faillirait à ses obligations et elle devra informer la caisse nationale du logement (CNL).

Dans le cadre de la délégation de crédit de la direction régionale, celle-ci devra :

- Etablir et transmettre la notification de financement à l'agence;
- Etablir l'autorisation de crédit sur la base d'une fiche relative à la mise en place des garanties dûment signée par le Directeur d'agence et dûment authentifiées par le service gestion du contentieux de la direction régionale;
- Transmettre un exemplaire de l'autorisation de crédit à l'agence domiciliataire et à La direction du suivi des engagements et recouvrement des créances accompagné d'une copie du procès verbal du comité de crédit.

Dans le cadre de la délégation de crédit de la direction du crédit aux particuliers, celle-ci devra:

- Etablir et transmettre la notification de financement à l'agence concernée et une copie à la direction régionale de rattachement;
 - Etablir l'autorisation de crédit sur la base d'une fiche relative à la mise en place des garanties dûment signée par le directeur d'agence et dûment authentifiées par le service gestion du contentieux de la direction régionale;
 - Transmettre un exemplaire de l'autorisation de crédit à l'agence domiciliataire, à la direction régionale de rattachement et à la direction du suivi des engagements et recouvrement des créances accompagné d'une copie du procès verbal du comité de crédit.
- ***En cas de décision de refus l'agence devra***
 - Informer le client par lettre dûment signée par le directeur d'agence.

Dans le cas où le montant du crédit immobilier sollicité relève du niveau de la délégation du comité de crédit « direction régionale, la direction régionale devra:

- Notifier à l'agence la décision de refus d'octroi du crédit dûment motivée.

Dans le cas où le montant du crédit immobilier sollicité relève du niveau de la délégation du comité de crédit « Direction du Crédit aux Particuliers », celle-ci devra:

- Notifier à l'Agence la décision de refus d'octroi du crédit dûment motivée.

4.4. Mise en œuvre du crédit

4.4.1: PREALABLES

Après notification, le chargé de clientèle:

- Recueille la lettre d'acceptation du client des conditions de financement .
- Procède à l'ouverture d'un compte bancaire (BEA) au nom du client;
- Recueille l'ensemble des garanties exigées :
 - L'hypothèque de premier rang sur le bien à financer par acte notarié au profit de la banque, dans les cas d'acquisition, de construction, d'extension et d'aménagement de logement;
 - La caution solidaire éventuelle de la personne qui se porte caution ascendant, descendant ou collatéral (frères ou sœurs).
- Recueille les justificatifs de l'apport personnel selon la nature de l'opération à financer
- Réceptionne l'original de la police d'assurance SGCI (accord de couverture) dûment signé par la société de garantie;
- Réceptionne l'avenant de ressortie de prime et une quittance de prime transmis par TALA assurances
- Réceptionne le bulletin individuel d'adhésion, transmis par TALA Assurances, dûment signé;
- Fait signer le bulletin individuel d'adhésion par le directeur d'agence et l'emprunteur;
- Procède au virement de la prime d'assurance Flat, sur le compte de la SGCI:
- Recueille le justificatif de paiement de:
 - La prime d'assurance TALA Assurances souscrite au nom de l'emprunteur, au titre de la première année.
- Procède au règlement de la prime d'assurance au plus tard le 15 jour à compter de la date d'émission de l'avenant de ressortie de la prime;
- Fait signer au client :
 - La convention du crédit établie en 05 exemplaires.
 - La lettre de déchéance du terme ;
 - L'échéancier de remboursement;
 - Le ou (les) billets (s) à ordre global ou partiel, selon le type de déblocage;

- L'ordre de virement pour l'établissement du chèque de banque en faveur du notaire, dans le cas d'une acquisition de logement;
 - Les ordres de virement au compte du client pour chaque tranche, dans les cas de construction, aménagement et extension de logement;
 - L'autorisation de débiter son compte du montant des échéances de remboursement toute la durée du crédit .
- Fait signer à la tierce personne qui se porte caution solidaire la lettre solidaire; de caution.
 - Transmet, au plus tard le 15 jour du mois suivant, à TALA Assurances l'état de déclaration de l'ensemble des crédits octroyés durant le mois, dont modèle en, accompagné du bulletin individuel d'adhésion et le questionnaire de santé et /ou le rapport médical.

NB: La convention du crédit concernant les bénéficiaires ayant postulé à l'aide frontale de l'état (CNL)

4.4.2. MOBILISATION DU CREDIT

Le déblocage des fonds peut se présenter sous deux formes:

- Déblocage Total:
- Déblocage par Tranche.

4.4.2.1. Déblocage Total

Le déblocage total concerne le financement d'acquisition de logement neuf ou ancien et ne peut s'effectuer, selon le cas, que sur appel de fonds par l'intermédiaire du notaire et contre remise d'une quittance pour le logement ancien et sur appel de fonds par le promoteur immobilier pour le logement neuf.

4.4.2.2. Déblocage par tranche

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.

Section 03 : Etude d'un cas pratique au sien de la BEA-banque

Le cas que nous allons étudier est une demande de financement exprimé par un client, qui a sollicité a la BEA-Banque, afin de bénéficier d'un crédit pour construction d'un logement individuel.

3.1. Identification du client

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

Tableau N°04 : Information sur le client

Banque	BEA
Agence	098
Nom et Prénom	X
Date et de naissance	24 / 06 / 1960
Situation familiale	Marié
Profession	Juge
Revenu emprunteur	158 930,69 DA
Bénéficiaire épargnant à la BEA	Oui
Type de prêt	Construction d'un logement individuel
Cout de construction	10 000 000,00DA
Apport personnel	1 000 000,00 DA
Taux d'apport personnel	10%
Prime d'assurance	676 800,00 DA
Commission de gestion (0,50%)	52 650,00 DA
Montant du crédit accordé par la banque	9 000 000,00 DA
Taux d'intérêt	3%
Durée du crédit	13 ANS
Taux appliqué pour le rem. Mensuel	50%
Mensualité	69 742,89 DA

3.2. Etude d'un dossier de crédit**3.2.1. CALCUL DE LA CAPACITE DE REMBOURSEMENT**

Taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 50%.

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

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

3.2.2. CALCUL DE LA DUREE DE REMBOURSEMENT

La durée de remboursement = la durée de crédit - différé

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

3.2.3. 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 17%.

La commission de gestion = $(9\,000\,000,00 \times 0.5 / 100) \times 1,17 = 52\,650,00$ DA.

La commission de gestion est de 52 650,00 DA.

3.2.4. CALCUL DU MONTANT DU CREDIT ACCORDE

Crédit accordé = coût de construction \times le taux de financement

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

Crédit accordé = $10\,000\,000,00 \times 90\% = 9\,000\,000,00$ DA.

Le montant de crédit accordé à l'emprunteur est de 9 000 000,00 DA.

3.2.5. CALCUL D'APPORT PERSONNEL

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

Taux d'apport personnel est de 10%.

L'apport personnel = $10\,000\,000,00 \times 10/100 = 1\,000\,000,00$ DA.

L'apport personnel de l'emprunteur est de 1 000 000,00 DA.

3.2.6. CALCUL DE LA PRIME D'ASSURANCE

L'assurance = crédit × taux d'assurance

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

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

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

3.2.7. CALCUL DE LA MENSUALITE

Mensualité = crédit × (taux/12) / 1 - (1+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 moi l'emprunteur (X) doit payer le montant du crédit par mensualité dont la valeur est de 69 742,89 DA.

3.2.8. PHASE DE RECOUVREMENT

Tableau n° 05 : Tableau d'amortissement

Capital début de période	Amortissement	Intérêt	Mensualité	Capital fin de période
9 000 000,00	47 039,78	29 250,00	76 289,78	8 952 960,22
8 952 960,22	47 907,38	22 382,40	70 289,78	8 905 052,84
8 905 052,84	47 285,06	23 004,72	70 289,78	8 857 767,78
8 857 767,78	48 145,36	22 144,42	70 289,78	8 809 622,42
8 809 622,42	47 513,59	22 758,19	70 289,78	8 762 090,83
8 762 090,83	47 654,38	22 635,40	70 289,78	8 714 436,45

8 714 436,45	48 503,69	21 786,09	70 289,78	8 665 932,76
8 665 932,76	47 902,79	22 386,99	70 289,78	8 618 029,97
8 618 029,97	48 744,71	21 545,07	70 289,78	8 569 285,26
8 569 285,26	48 152,46	22 137,32	70 289,78	8 521 132,80
8 521 132,80	48 276,85	22 012,93	70 289,78	8 472 855,95

Les fonctions et les modalités prises par l'agence BEA 098, permettent une attribution utile et avantageuse pour l'acquisition d'un logement. Dans notre cas, le client X est éligible aux critères d'octroi d'un crédit immobilier après l'étude minutieuse de son dossier conformément à la réglementation qui régit les conditions d'éligibilités aux financements des crédits immobiliers, de ce fait et étant données que les conditions sont réunies nous suggérons un avis favorable pour le prêt immobilier sollicité.

La convention de crédit qui fixe les conditions et les modalités de fonctionnements de ce crédit est signée conjointement entre l'emprunteur (client) et le prêteur (banque), ainsi, la banque procède aux débloques des fonds par tranches après avoir recueilli les garanties exigés pour ce genre de financement, un échéancier de remboursement et une chaîne de billets à ordres établit à effet.

Le client devra respecter la date de remboursement de chaque échéance jusqu'à la fin du terme tels que prévue dans la convention.



Conclusion Générale

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation de la croissance économiques vu que son activité principale consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques en vue de réaliser leurs projets. Les crédits sont parmi les ressources principales des banques et moyen de la création de la monnaie.

Comme l'activité de la banque est liée aux risques, cette dernière essaie toujours de les minimiser afin d'augmenter sa rentabilité et réaliser ainsi la croissance économique. Pour satisfaire ses clients la banque propose une gamme importante de produits parmi lesquels nous distinguons les crédits immobiliers destinés aux particuliers et aux promoteurs immobilières pour le financement du logement.

Les prix des logements sont excessivement élevés, donc la plus part des ménages se tournent vers le financement bancaire. Un simple salarié ne peut jamais acquérir un bien immobilier avec son propre salaire à la fois, alors il est obligé d'octroyer un crédit bancaire.

Toutefois la notion de crédit est inséparable de la notion du risque ce qui a fait apparaître les sociétés chargées de la solvabilité de la demande, la société de garantie des crédits immobiliers(SGCI), le fond de garantie de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) et la société de refinancement hypothécaire (SRH) afin de donner plus de sécurité aux banques en matière d'octroi des crédits immobiliers, mais cela reste insuffisant en vue de promouvoir un vrai marché immobilier.

Cependant la situation de l'habitat en Algérie a connu une évolution croissante ces dernières années, où le programme de livraison d'un million de logement a été réalisé avec succès. Malgré cette évolution, le déficit de logement en Algérie dépasse le million d'unités, alors que la demande ne cesse de croître selon les spécialistes du secteur, et dans l'espoir de combler ce déficit, plusieurs mesures incitatives employées par le gouvernement n'ont eu qu'un faible impact sur la satisfaction de la demande notamment en logement.

Pour que l'Algérie puisse dépasser la crise de l'immobilier, il est nécessaire que l'ensemble des intervenants(ministère de l'habitat ,SRH ,CNL, et les banques)puissent établir un plan d'action commun afin de lever l'ensemble des contraintes qui sont les prix des logements élevés et la hausse des taux d'intérêt appliqués par les banques.

La BEA- 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 BEA-Banque nous avons traité le cas d'un prêt pour construction d'un logement individuel. 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 :

- ✓ Favoriser et améliorer la relation banque/ client afin de bien servir le client.
- ✓ Créer une gamme des produits spéciaux pour les couches sociales les plus démunies pour les aides à accéder à la propriété.
- ✓ Baisser les taux d'intérêt pour agrandir le panel des prétendants à ce crédit.
- ✓ Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques cités précédemment.
- ✓ Développer le système bancaire interne.
- ✓ Il faut que les charges de crédit soient persuasives et capables de convaincre le client.

Enfin, nous souhaitons que notre travail soit d'une grande utilité pour tous ceux qui auront à le consulter.



Bibliographie

Ouvrage :

- Agharmiou –Rahmoun N et Hammoutene-Aiche O ; « l'économie algérienne : des vulnérabilités multiples et chroniques » édition La pensée.2021
- Augros J-C.et Queruel M ; «Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition Economica, Paris, 2000.
- Conso p. et Hemici f., « Gestion financière de l'entreprise », édition Dunnod, Paris, 2005
- Didier Cornul ; « Economie immobilière et des politiques du logement », 1er édition de Boeck supérieur, 2013
- Dr Godih D Torqui & Dr Lazreg M; «Les principes généraux afférents aux techniques bancaires »édition NPU.
- F.Bouyacoub ; « L'entreprise & le financement bancaire ».édition Casbah ; Algérie, 2003.
- Hadj Sadok T; «les risques de l'entreprise et de la banque » ; édition Dahlab, M'silla 2007.
- Jean-Francois Sélaudoux &Jean Rioufol ; «Le marché immobilier» édition Puf, France ,2005
- Mathieu.M. « L'exploitation bancaire et le risque crédit ». édition La revue banque, paris, 1996.
- Mc BELAID & Collectif EPBI ; « Comprendre la banque ».édition Page Bleues
- Michel Rouach Et Gérard Noulleau ; « Le contrôle de gestion bancaire et financière ». édition la revue bancaire.1993.
- Ouadah Rebrab S ; «La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son engagement »
- Paul Massé ; «Théorie et pratique de la promotion immobilière », collection : « Immobilier, finances », édition Economica, 1994
- Pruchaud J ; « Evolution des techniques bancaires », édition Scientifique Rider, Paris, 1960,
- Pupion P-C., « Economie et gestion bancaire », édition Dunnod, Paris, 1999.
- Segaud M, Banvalet.C , Brun.J ; «Logement et habitat : l'état des savoirs » ; édition, la découverte, paris, 1998

Mémoires

- Bellal.D ; « Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires » mémoire fin d'étude, école supérieure de banque.
- Benatsou D.Zaidi S ; « Financement bancaire d'un crédit immobilier » mémoire de fin d'étude ; Option : Finance d'Entreprise ; université de Bejaia ; 2017/2018
- Bouhriz Daidj Aicha ; « innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.
- Hassani.N , «Le financement Bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de fin d'étude ;Option Economie monétaire et bancaire ; université de Bejaia ; 2019 /2020
- Hentour.F ; «Le financement bancaire au service de l'immobilier » mémoire de fin d'étude ; école supérieur de Banque ; 2005
- Ihaddaden R. Chit K ; «Essai d'étude de la participation des banques étrangères au financement du marché immobilier en Algérie » mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, 2010
- Yala F, mémoire ; «étude et sélection d'un dossier par les banques », promotion 2008/2009.

Articles et lois

- Décret législatif N°93-08 du 25 Avril 1993
- Article 11, Décret législatif N° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilière.
- Décret législatif N° 94-07 du 18 mai 1994 modifié par la loi N° 04-06 du 14 août 2004
- Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986.
- l'article 18 de la loi bancaire n°86-12 du 19 Aout 1986
- L'article 409 du code de commerce Algérien.
- l'article 645 civil du code civil Algérien
- L'article 683 du code civil algérien
- L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit
- La loi n 82 du 18aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.
- Le décret législatif n°93-03du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière
- Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière.
- Loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière

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

Sites internet

- <http://www.loger-dz.Com/>
- <https://achat-immobilier.ooreka.fr/astuce/voir/462645/biens-immobiliers>
- <https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition>
- <https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition>
- www.satim-dz.com.
- www.sgci.dz
- www.sgci.dz

Autres documents

- Office national des statistiques
- Office national des statistiques(ONS)
- Politique gouvernementale dans le domaine de l'habitat, de l'urbanisme et de la ville, septembre 2015
- Quotidien national d'information la tribune article de SAMIR AZOUG du 02 septembre 2010
- Rapport de conjoncture économique et sociale 1er semestre 2015, conseil national économique et social.
- Revue trimestrielle de la CNEP-BANQUE, article apparu dans un numéro spécial « Salon Méditerranéen de l'Immobilier », réalisé par Mr « Douadi Kennouche ».



Annexes

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
DIRECTION REGIONALE ALGER PERIPHERIE'
AGENCE : OUED AISSI 098

DATE DE LA DEMANDE : 13/04/2021

Crédit Immobilier

CANEVA D'ETUDES IDENTIFICATION DU CLIENT

Identifiant Client : 638470046715000	Numéros de Compte : 9809802132/25
Nom : MED	Prénom : MOHAMED
Date & Lieu de Naissance : 04/01/1967	à BOUMAHNI DRAA EL MIZANE TIZI OUZOU-
Adresse : VGE TIZI MEUR BOUMAHNI AIN EZAOUIA DRAA ELMIZANE -TIZI OUZOU-	
Tel Personnel : 07 76 65 5 46	Tel Professionnel :
Situation de Famille : <input type="checkbox"/> Célibataire <input checked="" type="checkbox"/> Marié (e) <input type="checkbox"/> Veuf (ve) <input type="checkbox"/> Divorcé (e)	
Nom du Conjoint : OUSMANE	Prénom : Chabha
Date & Lieu de Naissance :	
Date du Mariage :	
Nbre d'Enfant : 04	Âges : 7, 8, 18 et 22 ans
Personnes à charge :	

SITUATION PROFESSIONNELLE

Prof. Salariale	Chef de Famille	Conjoint
Emploi Exercé :	Chargé des relations clients	
Employeur :	EN	
(Nom & Adresse) :	ZONE INDUSTRIELLE SAISSAT IDIR - OUED AISSI	
Date d'Entrée :	20/09/1988.	
Employeur Précédent :		
.Prof.Non.Salariale :		
Nature -Activité :		
Dat-Installation :		
Adr-Professionnelle :		
Regist-Commerce :		
Prop.du.fonds :		
Loyer-An.local :		

PATRIMOINE

	Propriétaire		Crédit Hypothq Restant Dûs	Héance	Valeur Nette
	Chef de Famille	Conjoint			
Situation Immobilière					
Valeurs Mobilières					

Annexe 01

OBJET DE LA DEMANDE

<input type="checkbox"/> L'Acquisition d'un Logement Neuf	Préciser ci-après (*) Nature Exactes Travaux. CONSTRUCTION D'UN LOGEMENT INDIVIDUEL A TIZI AMEUR BOUMAHNI AIN EZAOUIA DRAA ELMIZANE
<input checked="" type="checkbox"/> La construction d'un Logement Individuel	
<input type="checkbox"/> L'Extension d'un Logement Individuel	
<input type="checkbox"/> L'Aménagement d'un Logement Individuel	
<input type="checkbox"/> L'Acquisition d'un Logement Auprès d'un Particulier	

DESCRIPTION DU BIEN FINANÇÉ

Localisation Exacte : ~~VGE TIZI AMEUR~~ BOUMAHNI AIN EZAOUIA DRAA ELMIZANE T.O

Description : s'il s'agit d'une construction d'un logement individuel.

Appartement N° : Correspondant au lot N°

Escalier : Etage : Port :

-S'il s'agit d'une maison individuelle du terrain :

Composition : Nombre de pièces principales : Surface : Habitable :
Dépendances et Annexes : Surface :

Usage : Résidence Principale Résidence Secondaire

CADRE JURIDIQUE DE L'OPERATION

Notaire (Intermédiaire Chargé de la transaction) : Maître KERCHOUNI Leila
Adresse : BAT OPGI ETAGE 07 N°03 ABANE RAMDANE TIZI OUZOU

Construction individuelle :

Architecte: SAAL AMAR
Adresse : LOC 01 VGE TIZI AMEUR, BOUMAHNI AIN EZAOUIA - TIZI OUZOU -
Entrepreneur du gros œuvre :
Adresse :
Permis de construire N° 25 délivré le : 25/03/2021

Acquisition d'un logement dans une promotion collective en cours de construction :

Société immobilière :
Adresse :

Une acquisition réalisée sur plan :

Vendeur :
Adresse :

Acquisition d'un logement déjà construit :

Vendeur : Adresse :
Date de la construction :

Annexe 01

CARACTERISTIQUES FINANCIERES DE L'OPERATION

Dans le cadre de construction individuelle, de travaux (extensions, aménagements) :

Prix du Terrain : 1 800 000,00 DA

Montant des devis : 3 374 165,50 DA

Honoraires d'Architecte :

} Coût total

Dans le cas d'acquisition d'un bien neuf :

Prix de cession :

} Coût

Plan de financement :

-Apport personnels

} Coût total

-Crédit sollicité du coût total: 3 000 000,00 DA

3 017 850,00 DA

-Prêt :

Montant Durée Taux annuel réel

Mois

3 017 850,00 DA	360	1%
-----------------	-----	----

Mises à disposition en 2 fois fois .Fin prévue le :

Amortis. Constant mensualité principale 17 116,12 DA du 01/05/2021 au 31/05/2040

Nature du taux Fixe variable

RESSOURCES

U=DA

Revenus professionnels annuels
Autre revenu net.

Chef de famille	Conjoint
909 445,68 DA	
Néant	Néant
Néant	Néant

Revenu annuel
Totaux

909 445,68 DA

(A)

EMPRUNT CONTRACTÉ (1)

Prêteur	M. Initial	Mt. Rest. Dû	Échéance Final	Charg. annuel
B.E.A. Crédit sollicité (s)		3 000 000,00 DA	Mensualité	17 116,12 DA
Total des			AGIOS	
Capitaux empruntés			Total des	(B)
			Charg. Ann.	

Rapport entre les Charges annuelles (B) & les revenus annuels totaux (A)

(1) Concernant aussi bien l'opération en cause que d'autres objets.

Annexe 01

GARANTIES PROPOSEES

Hypothèque en Premier rang sur le logement à financer.

Autre garanties :

❖ Assurance S.G.C.I.
❖ Assurance CAAT

RENSEIGNEMENT SUR LE COMPTE

	{Ordinaire	:		{Solde :	9 663,89 DA (au 25/04/21)
	{Épargne logts	:		{	
Dat.Ouv.Cpte :	{01/01/1996	:		{	
	{Cpte - Dev (EUR) :	/		{	
	{Autre cpte.ouv	:			
	{Chez confrères	:			

« Avis du Chargé de la Clientèle et Analyse du risque »

Mr ~~MEROUANE MOHAMMED~~ sollicite notre financement de 3 017 850,00 DA pour la construction d'un logement individuel à usage d'habitation, sis au lieu VILLAGE TIZI AMEUR BOUMAHNI AIN EZAOUIA DRAA ELMIZANE TIZI OZOU.

Suivant les pièces du dossier en notre possession, nous sommes d'avis favorable pour l'octroi d'un crédit à long terme pour la construction d'un logement de 3 017 850,00 DA dont 17 850,00 DA représente la prime d'assurance SGCI, pour une durée de dix neuf (19) ans, et cela sous réserve des garanties exigées, ci-dessus.

Nom : ~~BOUMAHNI~~
Prénom : ~~MEROUANE~~

Date : 13/04/2021

Annexe 01

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

Agence : DEMANDE DE CREDIT IMMOBILIER
AUTO CONSTRUCTION DE LOGEMENT
INDIVIDUEL

N° Dossier :

Banque Extérieure d'Algérie
12 AVR. 2021

INFORMATIONS SUR L'EMPRUNTEUR

EMPRUNTEUR

Tierce personne caution solidaire *

Nom :
Prénom :
Date de naissance :
Lieu de naissance :
Situation familiale :
Nbre de personnes à charge :
Adresse :

Tél :
Compte BEA / N° :
Agence :
Ouvert le :
Autres comptes N° (Devise) :
Ouvert le :

M. Bouabdellah
BOUMABRI
Marie
D.H.
Tizi Ouzou
Boumabri
07.76.68.2.46
98.097.0122.21
BEA... A.251

[Empty field with diagonal line]

SITUATION PROFESSIONNELLE

EMPRUNTEUR

Tierce personne caution solidaire*

Fonction :
Date d'entrée :
Employeur :
Adresse :

Employeur précédent :
Ancienneté :

Chargé Relation
2019/10/1998...
C.M.T.M.
oued Nish (T.O.)

[Empty field with diagonal line]

* A remplir dans le cas où une tierce personne se porte caution solidaire

Annexe 02

PATRIMOINE IMMOBILIER

EMPRUNTEUR

Tierce personne caution solidaire*

Description de la propriété:

Adresse :

Année d'acquisition :

Prix d'acquisition :

Valeur vénale :

THB Amén.
Ain El Djiz,
Propriété Familiale
500 m²

/

EMPRUNTS CONTRACTES

BIENS IMMOBILIERS

/

VALEURS MOBILIERES

/

Prêteur :
Montant initial :
Montant restant dû :
Echéance finale :
Charges annuelles :

PLAN DE FINANCEMENT

Montant du crédit immobilier sollicité :
Apport personnel de l'emprunteur (à justifier) :
Aide de la Caisse National de logement :

3000 000,
700 000,
000 000,

RESSOURCES

EMPRUNTEUR

Tierce personne caution solidaire*

Revenus professionnels nets / an:
Autres revenus :

/

/

TOTAL

* à remplir dans le cas où une tierce personne se porte caution solidaire

Annexe 02

Nom : ~~XXXXXXXXXX~~
Prénom : ~~Mohamed~~
Adresse : ~~XXXXXXXXXX~~ TIZI AMEUR BOUMAHNI
AIN EZAOUIA DRAA ELMIZANE
TIZI OUZOU

OUED Aissi, le 26 /04 /2021

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE OUED AISSI/98

LETTRE D'ENGAGEMENT DU CLIENT

OBJET : Votre accord de financement pour :
- Construction d'un logement individuel

Référence : Votre lettre de notification du 25 /04 /2021
Ma demande de crédit immobilier du 12/04/2021

Monsieur le directeur;

J'ai l'honneur d'accuser réception de votre lettre de notification ci-dessus référencé, par laquelle votre institution se propose de m'accorder un crédit immobilier, destiné au financement du bien repris en marge

Je vous remercie de votre confiance en vous marque, par la présente, mon accord sur les conditions générales du financement reprises dans votre correspondance susvisée.

Je m'engage d'ores et déjà à m'y conformer strictement, sauf accord contraire et écrit de votre part.

Je ne manquerai pas de prendre votre attache dans les meilleurs délais, à l'effet de signer la convention de crédit et de mettre en place, avec vos services, les modalités pratiques de déblocage et l'utilisation du crédit immobilier, ainsi que les garanties et autres formalités requises.

Par ailleurs, je vous informe que je n'ai pris aucun engagement avec aucune autre institution financière portant sur le même objet et m'engage à m'abstenir de le faire, sans accord préalable et écrit de votre banque.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de mes sentiments distingués.



Annexe 03

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

Agence : OUED AISSI

Procès Verbal du Comité de Crédit

Site ENIEM 98-DRAP CHERAGA-Oued Aissi

Séance N° 02 du 15 /04 /2021

Membres Présents :

Nom et Prénoms	Fonction
• AMRIOU MATMOUD	• Directeur d'Agence
• BOULDI CHERIF	• Chef crédit et engagement
• BOUARAB MEBROUK	• Chargé d'études Principal
• AZIZ MOHAMED	• Chargé d'études Principal

Le Quinze Avril l'an deux mille vingt et un à neuf trente minutes s'est réuni le Comité de Crédit « Siégeant » (Agence de Oued Aissi) composé de ses membres, cités ci-dessus, conformément aux dispositions édictées par la Décision N°7 du 04 mars 2004, complété et corrigé par la décision N° 74/DG du 05 octobre 2005 portant Organisation et Fonctionnement des Comités de Crédit, en vue de l'examen du dossier de crédit suivant :

• Nom ou Raison Sociale	Mr MEROUANE MOHAMED
• Numéro de Compte :	980980213225
• Agence Domiciliaire :	OUED AISSI
• Crédits Sollicités Crédit immobilier CLT « Construction de logement individuel »	3 017 850,00 DA

L'examen du dit dossiers a permis aux membres du comité de crédit « Siégeant », après concertation et débat, d'arrêter les décisions suivantes :

Nom ou Raison Sociale :	Mr MEROUANE MOHAMED		
Numéro de compte	980980213225		
Agence Domiciliaire :	OUED AISSI /98		
• Crédit Accordés Nature	Montant	Echéanc e	Observations
• CREDIT IMMOB CLT	3 017 850 ,00 DA	04/2040	
• Garanties Exigées Hypothèque 1 ^{er} rang	A hauteur de nos Engagements	Au rembour sement	
• Assurance SGCI	DA		
• Assurance CAAT	DA		
• Conditions de crédit :			
Classification (catégorie)			

Annexe 04

بنك الجزائر الخارجي Banque Extérieure d'Algérie

Direction Régionale : DRAP
Agence : SITE ENIEM 98-Oued Aissi

AUTORISATION DE CREDIT
N° ~~0980980213225~~
Initiée sur la base de l'accord du Comité de Créditégeant
Sivant PV ~~2021/04/25~~

BENEFICIAIRE

NOM OU RAISON SOCIALE : M. ~~MEROUANE MOHAMMED~~
NUMERO DE COMPTE : 0980980213225
ADRESSE : VGE TIZI AMEUR -BOUMHANI-QUE AIN ZAOUIA
ACTIVITE : Salarié
BNUMERO IDENTIFIANT : 638470046715000

CREDITS AUTORISES (U:DA)

CODE	FORMES	TAUX D'INTERET	MONTANT	ECHEANCES
098	CREDIT IMMOBILIER	1%	3 071 850 ,00 DA	2040(19 ANS)

GARANTIES EXIGEEES

CODE	NATURES	MONTANTS	VALIDITE
098	Hypothèque 1 ^{er} rang+ terrain et construction. Assurance SCCI Assurance TAAT	A hauteur de nos engagements	2040 (19ANS)

CLT IMMOBILIER INITIEE DANS LE CADRE DE LA DELEGATION AGENCE
SIVANT INSTRUCTION N° 49/6/DG DU 07 DECEMBRE 2009

OUED AISSI, le 25/04/2021
Le Directeur Régional

Annexe 5



TAAMINE LIFE ALGERIE

VIE * PREVOYANCE * SANTE

AVENANT DE RESSORTIE DE PRIME

« TEMPORAIRE AU DECÈS »

(MOIS D'AVRIL 2022)

SOUSCRIPTION : MOIS D'AVRIL 2022

Agence : Tizi Ouzou - 01120 -	Police N° : 2014-01120-200220-000022	Avenant N° : 2022 / 30
Numéro de Compte : BNA : 001 00583 0300 001 802 23		
Assuré : ME [REDACTED] MOHAMED		
Adresse : VGE TIZI AMEUR CNE AIN ZAOUIA TIZI OUZOU		
Effet : 01/05/2022	Échéance : 30/04/2023 (Tacite Reconduction)	Fractonnement : //
Prime Nette : 30 351.08 DA	Coût d'Avenant : 150.00 DA	Taxe : //
Prime Globale : 30 501.08 DA	Droit de Timbre : 40.00 DA	
Prime Totale : 30 541.08 DA		

ARTICLE 1 : Le présent avenant a pour objet de ressortir la prime d'assurance Temporaire Au Décès, concernant les crédits immobiliers octroyés par « Banque Extérieure d'Algérie » durant le mois D'AVRIL 2022.

ARTICLE 2 : Il ne déroge aucunement aux conditions du contrat initial, sus mentionné.

ARTICLE 3 : Il sera perçu à la signature du présent avenant la somme de Trente Mille Cinq Cent Quarante et Un Dinars et 08 Cts (30 541.08 DA).



Fait à Tizi Ouzou, le : 12/04/2022

LE SOUSCRIPTEUR
Banque Extérieure d'Algérie
Agence ENIEM

L'ASSUREUR
TALA Assurances



LAGUINI [REDACTED]

Tel : + 213 (0) 26.11.73.83 + 213 (0) 26.11.73.83
الفاكس : + 213 (0) 26.11.73.75 + 213 (0) 26.11.73.75

www.tala-assurances.dz

الهاتف :

Annexe 06



TAAMINE LIFE ALGERIE

VIE * PREVOYANCE * SANTE

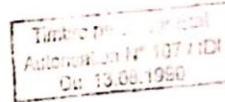
QUITTANCE DE PRIME « TEMPORAIRE AU DECÈS » (MOIS D'AVRIL 2022)

SOUSCRIPTION : MOIS D'AVRIL 2022

Agence : Tizi Ouzou - 01120 -		Police N°: 2014-01120-200220-000022		Avenant N°: 22/34	
Numéro de Compte: BNA: 001 00583 0300 001 802 23					
Souscripteur : Banque Extérieure d'Algérie BEA Agence ENIEM					
Adresse : ENIEM Oued Aissi					
Date d'effet : 01/05/2022		Date d'échéance : 30/04/2023		Fractionnement : /	
Prime Nette :	30 351,08	C/Avenant :	150,00	Taxe : /	
Prime Globale :	30 501,08	D/Timbre :	40,00		
Prime Totale :	30 541,08	DA			

Le montant total à payer au titre du présent avenant, s'élève à de Trente Mille Cinq Cent Quarante et Un Dinars et 08 Cts

Dinars et Centimes (30 541.08 DA).



Fait à Tizi Ouzou, le : 12/04/2022

LE SOUSCRIPTEUR
Banque Extérieure d'Algérie
Agence ENIEM

L'ASSUREUR
TALA Assurances



Tel: + 213 (0) 26.11.73.83 + 213 (0) 26.11.73.83
Fax: + 213 (0) 26.11.73.75 + 213 (0) 26.11.73.75 الفاكس

www.tala-assurances.dz

الهاتف:

Annexe 06

22/04/2021 10:21 AM FAX 000000000

SGCI

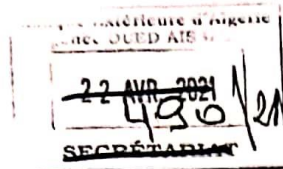
0002



SOCIETE de GARANTIE du CREDIT IMMOBILIER
SPA au capital de 2.000.000.000 DA

REF: SGC/DE/ MY/DF/N° 8087/21

Alger, le 21/04/2021



A l'attention de Monsieur le Directeur

BEA - D.R.ALGER PERIPHERIE - Oued-Algai Site
Enlem

Code Agence: 002-98

Objet: Notification d'accord

Votre demande de souscription à l'assurance individuelle
 "Credat immobilier" du: **19/04/2021**

Madame, Monsieur.

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

N° de police : 14-4-002-10422

Du : 21/04/2021

EMPRUNTEUR: MEROUANE MOHAMED

CO-EMPRUNTEUR: -----

Conformément au décompte de prime ci-après:

Prime nette HT:	13 500,00
Frais de Gestion HT:	1 500,00
Total prime HT:	15 000,00
TVA: 19.0 %	2 850,00
Total Prime TTC	17 850,00

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

Aussi, le paiement est à effectuer sous bonne date de valeur, au compte de la SGCI, Ouvert
 auprès de la banque BEA sous le N° RIB 00200090900906071291

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

Annexe 07

2021 10:22 AM FAX 00000000 SGCI

FAX NO: 1326413300 19 Apr. 2021 14:24

SOCIETE DE GARANTIE DU CREDIT IMMOBILIER (SPA au capital de 2 000 000 000 DA)

Numéro Police : 14-4-021-10422

POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) : 002
 (CODE AGENCE) : 088
 (NOM & ADRESSE AGENCE) : BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE-ZONE INDUSTRIELLE AISSA BOUDJOUR - OUED AISSI
 Téléphone 026 41 32 99 Fax : 026 41 33 00 Mail :

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE

MONTANT DU CREDIT : 3 000 000,00 DA
 MENSUALITE : 17 116,12 DA

Durée du crédit : 228 Mois
 Montant de l'aide CNL : 3 000,00 DA
 Crédit Bonifié : Oui

L'ASSURE (EMPRUNTEUR)		CO-EMPRUNTEUR/CAUTION	
NOM & PRENOM : AMRIOUS	NOM & PRENOM :	NOM & PRENOM :	NOM & PRENOM :
NOM DE JEUNE FILLE :	NOM DE JEUNE FILLE :	NOM DE JEUNE FILLE :	NOM DE JEUNE FILLE :
DATE DE NAISSANCE : 04/01/1967	DATE DE NAISSANCE :	DATE DE NAISSANCE :	DATE DE NAISSANCE :
PROFESSION : SALARIE	PROFESSION :	PROFESSION :	PROFESSION :
POSTE OCCUPE : CHARGE DES RELATIONS CLIENTS	POSTE OCCUPE :	POSTE OCCUPE :	POSTE OCCUPE :
EMPLOYEUR : ENIEM	EMPLOYEUR :	EMPLOYEUR :	EMPLOYEUR :
REVENU MENSUEL NET : 75 787,14 DA	REVENU MENSUEL NET :	REVENU MENSUEL NET :	REVENU MENSUEL NET : DA
Numéro du RIQ : 002 00090 9809002132 25			

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE : VGE TAMAZOUBT - OURABAI - CNE MIZRANA - TIZI OUZOU

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
CONSTRUCTION	NON	8 374 165,50 DA	INDIVIDUEL	NEUF

ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame **MR AMRIOU MAHMOUD**, déclare :

- Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.
- Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCI :
 - PPV = (MONTANT DU CREDIT/VALEUR DU BIEN) * 100 = 36,00 %
 - REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR) = 75 787,14 DA
 - REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL) * 100 = 23,00 %
- Que le Montant de la prime (TIC) est de : 17 850,00 DA

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

Je soussigné Monsieur (Monsieur, Mademoiselle) : **MR MEROUANE MOHAMED**
 Bénéficiaire du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance
 Inopposabilité

Date et signature de bénéficiaire : 19/04/2021

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

La SGCI met son accord pour la garantie du crédit susmentionné, sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de : 17 850,00 DA dans un délai maximum de 30 jours.

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

Annexe 07.



Table des matières

REMERCIEMENT

DEDICACES

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE..... 1

CHAPITRE 01: NOTIONS GENERALES SUR LE CREDIT IMMOBILIER

INTRODUCTION..... 3

SECTION 1 : GENERALITE SUR LA BANQUE 3

1. DEFINITION DE LA BANQUE..... 3

2. LES FONCTIONS DE LA BANQUE..... 3

2.1. La collecte des dépôts (ressources) 4

2.2. La distribution de crédit 4

2.3. La banque en tant que offreur de services 5

3. TYPOLOGIE DES BANQUES 5

3-1 La banque publique 5

3-2 La banque commerciale 5

3-3 La banque coopérative 6

3-4 La banque centrale 6

4. LE ROLE DE LA BANQUE 6

SECTION 2 : ASPECTS THEORIQUES SUR LES CREDITS 7

1. Définition du crédit 7

2. LES CARACTERISTIQUES D'UN CREDIT BANCAIRE..... 8

2.1. La confiance 8

2.2. Le temps 8

2.3. La promesse de remboursement 8

2.4. Le risque 8

3. LE ROLE DU CREDIT BANCAIRE 9

4. Typologies de crédits bancaires 9

4.1 Les crédits aux entreprises 9

4.1.1 Les crédits d'exploitations 9

4.1.1.1 Les crédits par caisse 10

4.1.1.2 Les crédits par signature 12

4.1.2 Les crédits d'investissement.....	13
4.1.3 Les Crédits finançant le commerce extérieur	14
4.2 Les crédits aux particuliers.....	17
4.2.1 Les crédits à la consommation.....	17
4.2.2 Les crédits immobiliers	17
SECTION 03 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AUX CREDITS.....	19
1. LES RISQUES LIEE AUX CREDITS BANCAIRE.....	19
1.1. Définition du risque.....	19
1.2. Typologie du risque.....	19
1.2.1 Les risques économiques	19
A. Le risque de contrepartie.....	19
B. Le risque de liquidité	19
C. Le risque opérationnel.....	19
D. Le risque de taux.....	20
E. Le risque de change.....	20
F. Le risque de solvabilité.....	20
1.2.2.Les autres risques.....	20
A.Les risques techniques	20
B. Les risques juridiques	20
C .Les risques administratifs	21
2. LES GARANTIES LIEES AU CREDIT BANCAIRE.....	21
2.1. Définition de garantie.....	21
2.2. Typologie des garanties.....	22
2.2.1. Les garanties personnelles	22
2.2.2. Les garanties réelles.....	23
CONCLUSION	23
CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER	
INTRODUCTION.....	24
SECTION 01 : GENERALITES SUR LE MARCHE IMMOBILIER ET BIEN IMMOBILIER.....	24
1. LE BIEN IMMOBILIER	24
1.1. Définition du bien immobilier.....	24
1.2. Les caractéristiques du bien immobilier.....	25
1.2.1. Un bien immobilier est immobile	25

1.2.2. Un bien immobilier est un bien durable	26
1.2.3. Un bien immobilier est un investissement à long terme.....	26
1.2.4. Un bien immobilier est un bien hétérogène	26
1.2.5. Autres caractéristiques.....	26
1.3. Typologie des biens immobiliers	26
1.3.1. l'immobilier résidentiel	27
1.3.2. Autres types de biens immobiliers.....	27
2 .LE MARCHE IMMOBILIER.....	28
2.1. Définition du marché immobilier	28
2.2. Typologie du marché immobilier	28
2.2.1. Le marché primaire.....	28
2.2.2. Le marché secondaire	29
2.3. Les intervenants sur le marché immobilier	29
2.3.1. Maître d'ouvrage	29
2.3.2. Maître d'œuvre	29
2.3.3. L'assemblée populaire communal (APC)	30
2.3.4. L'entreprise de réalisation	30
2.3.5. Le promoteur	30
2.3.6. Le notaire	30
2.3.7. Autres acteurs intervenants.....	31
SECTION 02 : LA SITUATION DU MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE.....	31
1. LES FACTEURS INFLUENÇANT LA DEMANDE DE L'IMMOBILIER.....	31
1.1. L'évolution des revenus.....	31
1.2. L'évolution de la population en Algérie.....	32
1.3. Evolution du parc logement en Algérie.....	32
2. L'EVOLUTION DU MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE	34
2.1. Avant 1986	34
2.2. Après 1986	35
2.2.1. La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière.....	35
2.2.2. Loi bancaire du 19 août 1986	36
2.2.3. Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit	36
2.2.4 Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilier.....	36
2.2.5. Loi n°11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière	37
2.3. Le nouveau dispositif de financement du logement.....	37

3.2.2. Le crédit.....	58
3.2.3. Le service de comptabilité.....	61
3.2.4. L'administration.....	61
3.2.5. Le service caisse.....	61
SECTION 02 : LES ETAPES D'ETUDE D'UN DOSSIER D'UN CREDIT IMMOBILIER	
.....	61
1. DISPOSITIONS GENERALES.....	61
2. CONDITIONS GENERALES.....	62
2.1: Conditions d'éligibilité.....	62
2.3: Nature des opérations a financé.....	63
3: CONDITIONS DE FINANCEMENT.....	63
3.1: Montant du crédit.....	63
3.2: Apport personnel.....	64
3.3: Durée du crédit.....	65
3.4: Remboursement du crédit.....	65
3.5: Garanties.....	66
4. MODALITES DE MISE EN ŒUVRE DU CREDIT.....	67
4.1: Constitution du dossier.....	67
4.1.1: Les salariés.....	67
4.1.2: Autres particuliers : (Commerçants, Professions Libérales, Artisanales).....	68
4.2. Documents spécifiques à la nature de l'opération à financer.....	68
4.2.1 Acquisition d'un logement sur plan auprès d'un promoteur immobilier.....	68
4.2.2: Acquisition d'un logement neuf fini auprès des promoteurs immobiliers.....	68
4.2.3: Construction d'un logement individuel.....	69
4.2.4: Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.....	69
4.2.5: Extension de logement individuel.....	69
4.2.6: Aménagement de logement.....	70
4.3: Traitement des dossiers.....	70
4.3.1: Vérification du dossier.....	70
4.3.2: Etude du dossier.....	71
4.3.3: Décision d'octroi et notification.....	72
4.4. Mise en œuvre du crédit.....	74
4.4.1: Préalables.....	74
4.4.2. Mobilisation du crédit.....	75

SECTION 03 : ETUDE D'UN CAS PRATIQUE AU SIEN DE LA BEA-BANQUE.....	76
3.1. Identification du client.....	76
3.2. Etude d'un dossier de crédit.....	77
3.2.1. Calcul de la capacité de remboursement	77
3.2.2. Calcul de la durée de remboursement.....	77
3.2.3. Calcul de la commission de gestion	77
3.2.4. Calcul du montant du crédit accordé	77
3.2.5. Calcul d'apport personnel.....	77
3.2.6. Calcul de la prime d'assurance	78
3.2.7. Calcul de la mensualité.....	78
3.2.8. Phase de recouvrement	78
CONCLUSION GENERALE	80
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	
Résumé	

Résumé

Le logement constitue de nos jours un besoin de première nécessité pour tout un chacun, il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques et il reste l'élément primordial pour une relance de l'activité économique d'une nation, un simple salarié ne peut jamais acquérir un bien immobilier avec son propre salaire à la fois pour cela le client fait recours à la banque donc le client et la banque sont devenus indissociables.

L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire de crédit immobilier, pour cela nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence BEA 098 de Oued Aissi ou nous avons vu la procédure suivie dans le traitement d'un dossier d'un crédit immobilier. Après avoir vérifié le document fourni, le client est déclaré éligible.

Les Mots clés : Le crédit immobilier, La Banque Extérieure d'Algérie, Financement, Crédit bancaire, Logement, Bien immobilier, Clients, Banquier.

Summary

The housing constitutes nowadays a need of first necessity for everyone, it is undoubtedly one of the major priorities of the policy and it remains the primordial element for a revival of the economic activity of a nation, a simple wage earner can never acquire a real estate with his own wages at the same time for that the customer makes recourse to the bank thus the customer and the bank it's become inseparable.

The objective of our work is to know how the bank financing of real estate credit is carried out, for that we carried out a practical training course within the agency BEA 098 of Oued Aissi or we saw the procedure followed in the treatment of a file of a real estate credit. After checking the document provided, the customer is declared eligible.

Key words: Real estate credit, The External Bank of Algeria, Financing, Bank credit, Housing, Real estate, Customers, Banker.

ملخص

يعتبر الإسكان في الوقت الحاضر حاجة أساسية للجميع، وهو بلا شك أحد الأولويات الرئيسية للسياسة ويظل العنصر الأساسي لإحياء النشاط الاقتصادي للأمة، ولا يمكن للموظف ببساطة أن يكتسب عقاراً براتبه الخاص في نفس الوقت لهذا، يستخدم العميل البنك حتى يصبح العميل والبنك لا ينفصلان.

الهدف من عملنا هو معرفة كيفية تنفيذ التمويل المصرفي للانتماء العقاري، ولهذا قمنا بإجراء تدريب عملي في بنك الجزائر الخارجي واد عيسى حيث رأينا الإجراء المتبعة في معالجة ملف قرض الرهن العقاري. بعد التحقق من المستند المقدم، يصبح العميل مؤهلاً

الكلمات المفتاحية: الانتماء العقاري، البنك الخارجي الجزائري، التمويل، الانتماء المصرفي، الإسكان، العقارات، العملاء، المصرفي