

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITE Mouloud MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES  
ET DES SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT SCIENCES ECONOMIQUES**



## ***MEMOIRE DE FIN D'ETUDES***

**En vue de l'obtention du diplôme  
De Master en Sciences Economiques  
Option: Economie Monétaire et Bancaire**

**Thème**

**L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits  
immobilier  
Cas : La BADR de Tizi-Ouzou**

**Réalisé par: Mr. CHARANE Rabah**

**Dirigé par : Mr: ABIDI Mohamed**

*Devant le jury composé :*

<b>Mr ACHIR.Mohamed (Président)</b>	<b>(MAA)</b>	<b>à UMMTO</b>
<b>Mme LOUGAR.Roza (Examinatrice)</b>	<b>(MAA)</b>	<b>à UMMTO</b>
<b>Mr ABIDI.Mohamed (rapporteur)</b>	<b>(MCB)</b>	<b>à UMMTO</b>

**Promotion 2018**

## Liste des abréviations

- APC** : Assemblée Populaire Communale
- BADR** : Banque Algérienne de Développement Rural
- TOL** : Taux d'Occupation par Logement
- CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance Tout Risque
- CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
- SAA** : Société Algérienne d'Assurance
- EPE** : Entreprise Publique Economique
- OPGI** : Offices de Promotion et de Gestion Immobilière
- FGCMPI** : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière
- CAAT** : Compagnie Algérienne des Assurances
- EPLF** : Entreprises de Promotion du Logement Familial
- SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire
- SPA** : Société Par Action
- SGCI** : Société de Garantie des Crédits Immobiliers
- AAP** : Aides à l'Accession à la Propriété
- SATIM** : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique
- AADL** : Agence Nationale de l'amélioration et du développement
- SNMG** : Salaire National Minimum Garantie
- CPA** : Crédit Populaire d'Algérie
- BDL** : Banque de développement Local
- BEA** : Banque Extérieure Algérie
- BNA** : Banque Nationale Algérie
- ONS** : l'Office National des Statistiques
- SNL** : Statistiques de la caisse Nationale du Logement
- CNL** : Caisse Nationale du Logement
- EPIC** : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial
- VSP** : Vente Sur Plans
- CRM** : la Centrale des Risques des Ménages
- DAB** : Distributeurs Automatiques de Billets
- PME** : Petites et Moyennes Entreprises
- DA** : Dinars Algérien

## *Remerciements*

Je tiens à exprimer mes vifs remerciements au bon Dieu de m'avoir donné le courage et la patience pour mener à bien ce travail.

Je remercie mon promoteur Monsieur «Abidi Mohamed » d'avoir accepté de m'encadrer, pour les corrections qu'il a apportées au contenu. Je le formule ma profonde gratitude et ma reconnaissance pour tous les conseils précieux pour la réalisation de ce projet.

Mes vifs remerciements à tout le personnel de la direction BADR-Banque de la wilaya de Tizi-Ouzou, et Monsieur « Zerraf Youcef » qui a chargé de diriger mon étude d'un cas pratique,

Sans oublier tous les enseignants et les étudiants de l'université «Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou » et à tous ceux qui ont contribué à faire de ce mémoire une réalité.

## *Dédicaces*

Je dédie ce modeste travail à :

Mes chers parents ;

Mes chères sœurs et frères ;

Mes amies sans exception surtout Saïd et Salim ;

Tous les gens qui m'aiment.

# sommaire

---

<b>Introduction générale.....</b>	<b>01</b>
<b>CHAPITRE 01 : Le Marché de l’immobilier en Algérie</b>	
Introduction .....	04
Section 01 : Présentation du marché de l’immobilier .....	04
Section 02 : La politique de l’habitat en Algérie.....	11
<b>Section 03 : Le nouveau dispositif du financement de l’immobilier .....</b>	<b>14</b>
Conclusion.....	26
<b>Chapitre 02 : Les crédits immobiliers en Algérie</b>	
Introduction .....	27
Section 01 : Les crédits immobiliers aux particuliers .....	27
Section 02 : Le crédit à la promotion immobilière .....	36
Section 03 : Le crédit-bail immobilier .....	41
Conclusion.....	52
<b>Chapitre 03 : La gestion des risques liés aux crédits immobiliers.....</b>	<b>53</b>
Introduction .....	53
Section 01 : Les différents types de risque .....	53
Section 02 : Les moyens de gestion des risques .....	58
Section 03 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires .....	67
Conclusion.....	72
<b>Chapitre 04 : Traitement d’un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la (BADR</b>	
Introduction .....	74
Section 01 : Présentation générale de la BADR .....	74
Section 02 : Etude d’un cas pratique.....	82
Conclusion générale .....	88
<b>Bibliographie</b>	
<b>Table des matières</b>	
<b>Annexes</b>	

# introduction générale

---

## Introduction générale

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.

Après avoir été mis à l'écart durant des décennies, le secteur de l'habitat commence à reprendre une place importante dans les politiques de l'Etat et ce du fait de son importance socio-économique car satisfaire la population en logement peut éviter toute scission de la nation.

Cependant, la situation actuelle du logement n'est guère bonne car, la croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques de l'Etat, tous ces facteurs ont contribué à rendre ce secteur l'un des plus médiocre et de ce fait, nécessite une intervention urgente et rapide des autorités compétentes en la matière pour satisfaire une demande de plus en plus croissante.

Le logement, facteur d'intégration et de reconnaissance sociale, est sans conteste le besoin social le plus sensible et le plus porteur. Il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur prisé des investisseurs mais un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements car en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaissent des germes d'une explosion sociale. A l'inverse, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des conditions de vie des populations. D'ailleurs, ce secteur, qui constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière et sociale, prend une place importante dans les programmes de chaque Etat.

En Algérie, et pendant longtemps, le financement de l'immobilier était assuré exclusivement par l'Etat en sa qualité d'offreur unique, mais notamment, plusieurs institutions financières qui s'intéressent à ce créneau. Cette politique n'a pas eu des effets escomptés, bien au contraire, elle n'a fait qu'aggraver ce secteur au point de créer une crise de logement sans précédent.

# introduction générale

---

Cette crise du logement, née d'une confluence de problème affectant à la fois la société et l'économie algérienne, se manifeste surtout dans le Taux d'Occupation par logement (TOL) estimé à 7,14 et dans l'inadaptation entre l'offre et la forte demande, Cette dernière, estimée à 2 millions de logements est due à l'insuffisance de la production par apport à la demande actuelle auquel il faudrait ajouter la demande latente résultant de l'accroissement de la population algérienne à un taux de l'ordre de 1,7% l'an(en 2000).

Cependant, malgré les importants financements consacrés pour réduire les effets du déficit actuel, ce dernier qui, partant d'un TOL net illusoire de 05 occupants par logement, se chiffre à 1200 000 logements environ (estimation 1998). L'objectif, plus réaliste, d'un TOL net de 06 occupants par logement se traduit par un besoin de l'ordre de 800 000 logements.

C'est ainsi qu'il a été jugé nécessaire en 1997 d'introduire des réformes au niveau du système de financement du logement pour promouvoir le secteur de l'habitat. Ces réformes, entreprises concomitamment avec le désengagement progressif de l'Etat, l'implication des banques dans les opérations de crédits immobiliers et surtout la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées, notamment la Société de Refinancement Hypothécaire(SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) et le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobiliers (FGCMPI).

Les banques se devaient donc de participer massivement au développement du marché hypothécaire, devenu plus sûr avec les produits offerts par ces nouvelles institutions. Cependant, l'intervention des banques, qui est un élément indispensable pour le bon fonctionnement du nouveau dispositif mis en place et donc la dynamisation du marché hypothécaire, reste très timide dans un secteur pourtant prometteur. Cette réticence s'explique par une insuffisance dans la maîtrise du crédit hypothécaire et la méconnaissance de l'importance des produits des différentes institutions mises en place surtout ceux de la SRH.

Donc, afin de développer le crédit hypothécaire en Algérie, qui manque d'une gestion efficace, les banques se doivent tout d'abord de le maîtriser. Ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différents méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter ce type de prête et les adapter à la fois au type de crédit qui est à long terme et aux spécificités de la clientèle qui sont les particuliers.

Aussi, le recours aux nouvelles techniques de gestion des crédits immobiliers notamment le refinancement hypothécaire et la titrisation, paraît des plus indispensables pour un véritable

# introduction générale

---

essor du marché hypothécaire national qui malheureusement s'éternise encore dans sa phase embryonnaire.

De cela naît la question suivante :

Quelles sont les risques rencontrés par les banques lors de l'octroi d'un crédit immobilier et comment remédié à cette situation ?

Par cette interrogation principale, nous escomptant répondre à tout un ensemble de questions secondaires, à savoir :

- Qu'est-ce que le marché immobilier ? Quels sont ses caractéristiques et ses intervenants ?
- Quels sont les différents types de crédits immobiliers que la banque propose à ses clients et quelles sont les procédures à suivre pour l'octroi de ces crédits ?
- Quels sont les différents risques liés aux crédits immobiliers ? Et comment -y faire face ?

Afin d'apporter des éléments de réponse à ces interrogations, nous avons opté pour la méthodologie suivante :

- Dans le premier chapitre, « Le marché immobilier en Algérie », nous allons nous intéresser à l'évolution du marché immobilier algérien jusqu'à ce jour en termes de politique de l'habitat, du nouveau dispositif de financement et de situation actuelle du logement en Algérie.
- Dans le deuxième chapitre, « Les crédits immobiliers en Algérie », on s'intéressera à la contribution bancaire « BADR-Banque » dans le financement de l'offre et de la demande immobilière.
- Dans le troisième chapitre, « La gestion des risques liés aux crédits immobiliers », nous allons présenter les risques rencontrés par la banque lors de l'octroi d'un crédit immobilier, les moyens de gestion des risques et les garanties liées aux crédits hypothécaires.
- Et enfin, le quatrième chapitre sera réservée à l'étude d'un cas pratique.

## CHAPITRE 01 : Le Marché de l'immobilier en Algérie

### Introduction

Locomotive du développement socio-économique et instrument de relance de l'économie de premier ordre, le secteur de l'habitat en Algérie prend une place majeure dans les enjeux socio-économiques. Avec son effet boule de neige, entraînant ainsi tous les autres secteurs de l'économie, il est considéré comme un secteur structurant et ensemblier. N'a-t-on pas dit que «Quand le logement va, tout va!» ?

Ajouter à cela le rôle social que joue une politique de l'habitat et ce en faveur des catégories défavorisées. L'accès au logement de cette catégorie relève des prérogatives de l'Etat et donc ce dernier se doit d'orienter sa politique de manière à ce qu'elle soit un instrument d'intégration sociale et de diffusion de progrès social.

### Section 01 : Présentation du marché de l'immobilier

Avant d'entamer toute chose, il conviendrait de faire une présentation simple et concise du marché de l'immobilier. Pour cela, nous devons répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'un marché ?
- Qu'est-ce qu'un bien immobilier ?
- Que donne le mariage des deux ?

#### 1. Le marché

Un marché est un lieu virtuel où se confrontent l'offre et la demande. C'est un ensemble de transactions ou d'opérations de négoce conclues entre acheteurs et vendeurs. Il s'y exerce une activité commerciale traitée avec une certaine régularité et des règles, dans le cadre d'une certaine concurrence.

#### 2. Le bien immobilier

Le bien immobilier est un bien physique qui ne peut être déplacé et ayant une très longue durée de vie économique. Nous parlons de biens immobiliers lorsqu'il s'agit du cadre bâti telles que les constructions ou du support foncier tel que le terrain.

C'est un bien matériel que l'on peut identifier par un certain nombre de caractéristiques, comme sa situation, sa forme architecturale et ses occupants. Depuis le XX<sup>e</sup> siècle, il est devenu une catégorie statistique et économique. Il a une fonction patrimoniale puisqu'il peut se transmettre de génération en génération.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

Le logement est un enjeu politique dans la mesure où le pouvoir politique légifère, taxe et subventionne. Il est également une catégorie administrative et donc relève de normes (de construction, superficie, équipement, occupation). C'est un bien juridique relevant de l'usus (usage), du fructus (jouissance de bien) et de l'abusus.

## 2.1- Typologie des biens immobiliers

### A. L'immobilier résidentiel

Le but de ces biens immobiliers est de loger des personnes. C'est-à-dire réservés à l'habitation. On distingue le logement (appartements, villas, etc.), les résidences avec services (résidences universitaires, maisons de retraite, etc.) et les résidences de tourisme.

### B. L'immobilier professionnel

Cette catégorie regroupe les biens à usage professionnel tel que l'immobilier commercial (centres commerciaux, supermarchés, etc.), l'immobilier industriel (usines, entrepôts, etc.) ou encore l'immobilier de bureaux.

### C. Autre types d'immobilier

Dans cette catégorie, sont répertoriés les biens n'appartenant ni à la catégorie d'immobilier résidentiel ni à celle de l'immobilier industriel. On peut citer par exemple : les hôpitaux, les écoles, les casernes...

## 3. Le marché de l'immobilier

Le marché de l'immobilier est, tout simplement, le lieu de confrontation de l'offre et de la demande de biens immobiliers.

L'offre dans le marché de l'immobilier dépend surtout de la disponibilité du foncier urbain, des moyens financiers pour la réalisation des projets immobiliers et de la capacité de production.

La demande quant à elle, évolue en fonction du facteur démographique et du niveau des revenus, des taux d'intérêts et de la fiscalité.

Les montants en jeu sont considérables, supérieures à ceux des marchés financiers ou de matières premières. Par ailleurs le patrimoine immobilier représente une large part des avoirs publics et privés.

### 3.1- La segmentation du marché immobilier

Au sein du marché de l'immobilier, on peut distinguer deux types de marchés :

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

## **3.1.1- Le marché primaire**

C'est le marché de neuf, en d'autres termes, des immeubles n'ayant jamais fait l'objet d'une occupation antérieure. C'est biens peuvent avoir été édifiés par des promoteurs publics ou privés ou être le fruit d'une construction individuelle.

## **3.1.2- Le marché secondaire**

C'est le marché de l'occasion, au sein duquel les opérations d'achats, ventes ou de location s'articulent autour d'immeubles déjà utilisés dans le marché primaire.

## **3.2- Les intervenants sur le marché de l'immobilier en Algérie**

Jusqu'à la fin des années 80, l'Etat était l'unique intervenant sur le marché immobilier. Vu les inconvénients engendrés par cette situation monopolistique, des réformes ont été entreprises et on a pu voir intervenir sur le marché immobilier Algérien différents éléments.

On distingue parmi les intervenants, ceux qui sont permanents et d'autres temporaires.

### **3.2.1- Les intervenants permanents**

#### **A. L'assemblée populaire communale (APC)**

Le rôle de cet intervenant est d'émettre des certificats de conformité et les permis de construire. Elle a pour responsabilités de vérifier la conformité aux règlements des normes de construction.

#### **B. Le bureau de conservation foncière**

Son rôle principal est de déterminer et de faire connaître par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et d'autres droits réels existants sur les immeubles.

#### **C. L'arpenteur géomètre**

L'intervention du géomètre consiste à préparer un document officiel fournissant les coordonnées exactes de terrain en question.

#### **D. L'expert immobilier**

Son rôle consiste en l'élaboration d'un rapport établissant une juste valeur marchande pour fin de financement. Il est tenu d'informer le prêteur de toutes anomalies, désuétudes, etc. Pouvant affecter la valeur de la garantie.

#### **E. Le notaire**

Le notaire est considéré comme l'un des auxiliaires de la justice, il a pour rôle de :

- Rédiger la promesse de vente, l'acte de vente et l'acte d'hypothèque ;
- Examiner les titres ;

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

- Faire signer les parties ;
- Enregistrer la garantie, le tout conformément aux conditions exigées par le prêteur ;
- Fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

## 3.2.2- Les intervenants temporaires

### A. Le maître d'ouvrage

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

Le maître d'ouvrage peut être un promoteur, une entreprise de promotion immobilière ou alors un particulier qui peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte.

Le maître d'ouvrage est tenu de :

- Mettre en place le financement du projet ;
- Réunir les conditions administratives pour la réalisation du projet ;
- Sélectionner le maître d'œuvre et les entreprises de réalisation ;
- Contrôler l'évolution de la réalisation.

### B. Le maître d'œuvre

Le maître d'œuvre est désigné par le maître d'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux. Il peut être une personne physique ou morale ayant des compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'études.

### C. L'entreprise de réalisation

C'est une personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le Terrain. Elle doit effectuer sa mission conformément aux plans établis par le maître d'œuvre et suivant les conditions des contrats signés avec le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre tout en respectant les délais.

### D. Le promoteur

Un promoteur immobilier est un agent économique réalisant une activité de promotion immobilière, telle que définie par le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière, à savoir : "l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale".

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

On peut distinguer deux catégories de promoteur en Algérie : publics et privés.

On cite à titre d'exemple de promoteurs publics : les O.P.G.I, les E.P.L.F, A.P.C, A.A.D.L et CNEP- Immobilier. Ces derniers interviennent dans les programmes de l'Etat pour le logement social et promotionnel.

Outre les intervenants précités le marché de l'immobilier est animé par divers autres éléments tels que les vendeurs et acheteurs des biens immobiliers, les établissements prêteurs, les organismes de contrôle, etc.

Chaque intervenant a un rôle bien précis qu'il doit remplir afin d'assurer le bon fonctionnement du marché. Pour plus d'efficacité. Il serait intéressant que tous les intervenants sur le marché de l'immobilier se regroupent, notamment les entreprises de réalisation, des architectes, les promoteurs et les financiers dans le but de dégager un consensus sur les voies et moyens à utiliser pour atteindre l'objectif de développement plus accru du marché de l'immobilier au profit du citoyen.

## 3.23- Le logement en Algérie en quelques chiffres

### 3.23.1. L'évolution de la population Algérienne

L'inadéquation entre habitat et habitants a prévalu, dans les années qui ont suivi l'indépendance jusqu'à ce jour, une crise du logement qui n'a encore pu être atténuée.

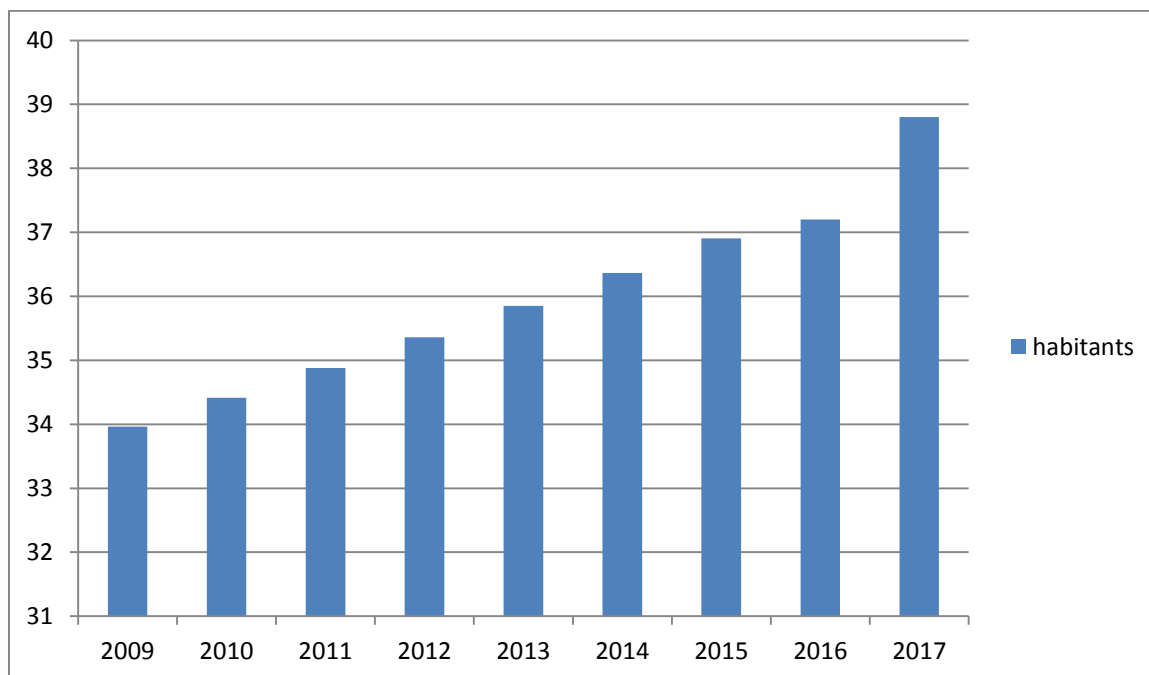
Le tableau suivant nous montre l'évolution démographique au fil des années en Algérie :

Unités : millions d'habitants

Années	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>1</sup>
Population	33.965	34.416	34.879	35.357	35.848	36.364	36.906	37.2	38.8

<sup>1</sup> Au 1<sup>er</sup> janvier 2007, statistiques ONS.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie



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

Comme nous pouvons le constater, l'accroissement démographique se situe entre 500 000 et 550 000 personnes par an. A ce rythme-là, la population algérienne devrait atteindre 45.3 millions d'habitants au 1<sup>er</sup> janvier 2021<sup>2</sup>

L'Algérie enregistre chaque année une courbe de formation de ménages très forte. Le pays était à environ 150 000 nouveaux ménages il y a encore 04 ans, il est maintenant presque 200 000 nouveaux ménages<sup>3</sup>.

Cette évolution laisse présager une demande encore plus accrue en matière de logements ce qui, fort probablement, engendrerait un déficit encore plus important que celui que connaît actuellement l'Algérie et que se chiffre à deux (02) millions de logements.

### 3.2.3.2. La répartition globale des livraisons de logements

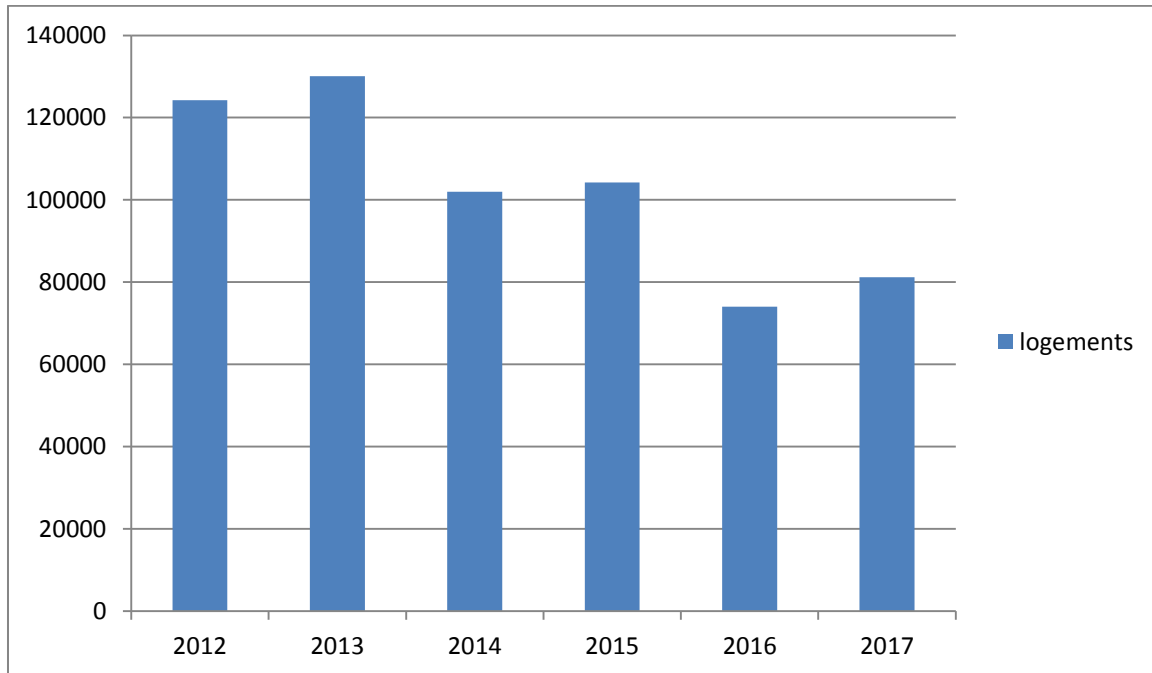
Jusqu'en 2017, la répartition globale des livraisons de logements (hors auto construction) sur l'ensemble du territoire Algérien a évolué comme le montre le tableau suivant :

Algérie	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Entière	124 208	130 072	101 962	104 275	74 071	81 175

<sup>2</sup> D'après l'Office National des Statistiques.

<sup>3</sup> Statistiques de la caisse nationale du logement SNL.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie



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

Le secteur de l'habitat en Algérie doit améliorer sa productivité, car comme on peut le remarquer, la livraison de logements évolue en régression à l'inverse de l'évolution de la population. Ce phénomène s'accroît aussi par une demande de plus en plus importante que la livraison de logements n'arrive plus à absorber.

### 3.2.3.3. Quelques chiffres sur le logement en Algérie

A la fin de l'année 2017<sup>4</sup>, le parc immobilier en Algérie était constitué de 5.793.331 unités, dont 85.000 construits avant 1945 et 950.000 unités durant la période (1945-1954) et 148.000 autres unités pendant (1954-1962). Les Algériens ont vécu dans leur écrasante majorité durant cette époque dans des logements insalubres, sans eau ni électricité ou d'autres commodités. Les chiffres suivants en disent long sur la situation déplorable que connaissent les Algériens en matière de logements.

Le parc de logements est constitué de 5.793.331 unités en 2017 dont :

- Le taux d'occupation est de l'ordre de 82% ;
- 400 000 logements dont 120 000 bidonvilles ;
- 800 000 logements en état de dégradation avancée ;
- 55% logements ne respectent pas les normes légale ;

<sup>4</sup> Statistiques ONS 2003.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

- Un million logements non raccordés aux canalisations d'eau ;
- 28,7% sans cuisine ;
- 54,8% sans salle de bain ;
- 19% sans toilettes ;
- 15,4% sans électricités ;
- 34% sans système d'égout ;

Le secteur de l'habitat occupe, désormais, toute sa place dans le programme de la relance économique. En effet, avec le programme de livraison de un (1) million de logements durant la période 2012/2016 initiée par le président de la république M. Abdelaziz Bouteflika. L'habitat devrait normalement atténuer d'une manière sensible la crise qu'il a toujours vécue depuis l'indépendance de l'Algérie.

Dans ce sens, selon le ministère de l'habitat et de l'urbanisme, il a été enregistré durant la période du 1<sup>er</sup> janvier 2012 au 30 juin 2013, un volume deancements de projets totalisant un portefeuille de 701 745 au 30 juin 2013, correspond à près de 68% du programme projeté initialement (1 038 566 logements) et à un volume d'achèvement de projets dont le nombre s'élève à 161 596 logements représentant 16% du programme national. Ce dernier a été revu à la hausse passant de 1 034 566 à 1 228 597 logements à réaliser.

Suite à l'achèvement de ce programme, le parc national de logement passerait de 5 933 606 en 2010 à 6 974 172 logements en 2016, il enregistrerait ainsi un accroissement global de 17,4% pendant cette période. En intégrant les programmes complémentaires, le parc passerait à 7 168 203 logements enregistrant ainsi un accroissement près de 21% ce qui représenterait une performance jamais égalée.

Malgré la croissance démographique, on constaterait une baisse graduelle du taux d'occupation de logement qui est passé de 6.40 en 1987 à 5.79 en 1998. Une fois le programme est achevé, y compris les programmes complémentaires, le taux d'occupation devrait atteindre le niveau moyen de 4.87.

Afin de remédier au déficit de logements que connaît l'Algérie, les actions correctives devront porter sur la poursuite de la production intense en logements, l'encouragement de la diversification de cette dernière (promotion immobilière, auto construction...). Le maintien de l'aide de l'Etat et le développement du crédit hypothécaire.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

## Section 02 : La politique de l'habitat en Algérie

Le marché immobilier Algérien a connu deux étapes majeures et complémentaires. Nous allons retracer dans ce qui suit, l'évolution à travers le temps, du marché immobilier Algérien.

### 1-Le monopole de l'Etat<sup>5</sup> (avant 1986)

Durant cette période, le secteur de l'habitat était sous l'autorité de l'Etat, l'offre n'émanait que de lui sur le marché immobilier. A Cette époque, l'on ne parlait que du logement social qui occupait une part importante dans les différents plans nationaux.

Le logement social, rappelons-le, est tout logement financé totalement par les fonds du trésor public ou sur le budget de l'Etat.

**1966 :** Date du premier recensement général de la population, et c'est là que l'on a découvert les conditions de vie précaires et dégradées que vivait la population : la moitié des logements ne disposait pas d'installations sanitaires, et le trois quart ( $\frac{3}{4}$ ) ne bénéficiaient ni d'eau, ni d'électricité, ni gaz. C'est à ce moment-là que l'Etat à vue la nécessité de prendre en charge le problème du logement.

### 1970-1973 : premier plan quadriennal

Considérés comme les principaux facteurs de développement de pays, l'Etat s'est mis à s'intéresser de près aux secteurs de l'éducation et de l'industrie. De ce fait, le secteur de l'habitat a été négligé. Aussi les moyens nécessaires pour la prise en charge du secteur de l'habitat n'étaient pas suffisants.

Cependant les autorités commençaient à préparer le terrain en développant les bureaux d'études et d'architecteur nationaux et les entreprises locales de construction, l'implication de l'Etat en matière d'habitation rurale s'est déterminée.

### 1974-1977 : troisième plan quadriennal

Durant cette période, d'importants investissements ont été réalisés dans les secteurs productifs dans les villes et les campagnes. Le secteur de l'habitat, quand à lui, souffrait toujours d'inattention et le problème de logement commençait à prendre de l'ampleur vu

---

<sup>5</sup> D'après un rapport du ministère de planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

la croissance démographique rapide de la population algérienne. De ce fait, il allait occuper une grande importance dans les plans quinquennaux.

## **1980-1984 : premier plan quinquennal**

Le secteur de l'habitat a bénéficié d'une enveloppe de 60 milliards de dinars avec pour objectif la réalisation dans les brefs délais d'un programme de 700 000 logements seulement 458 000 ont été réalisés.

## **1985-1989 : second plan quinquennal**

Pendant cette période, les autorités souhaitant baisser la demande, se sont affairées à achever les travaux en cours de réalisation et projetait la réalisation d'un programme de construction de 674 000 logements.

Parallèlement à cette période, la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) proposait des produits bien particuliers réservés exclusivement à sa clientèle épargnante : les crédits aux particuliers pour la construction de logement encadré par le crédit N°80/213 du 13/10/1980 c'était la première initiative dans un contexte propice pour le logement social<sup>6</sup>.

Les autres banques ne finançait pas directement les opérations de production de logements ; mais indirectement avec le biais des entreprises de bâtiment.

L'échec de l'Etat dans le secteur de l'habitat la contrainte à entreprendre une politique tout à fait opposée à celles empruntées auparavant.

## **2- Période de libération du secteur de l'habitat : (après 1986)**

La demande en matière de logements n'a pu être satisfaite par l'unique offreur qui était l'Etat. Ce dernier connaissant des difficultés budgétaires s'est vu obligé de charger la CNEP du financement des logements sociaux à titre provisoire pendant l'année 1990. Cependant, cette situation a duré (06) ans et non une année comme prévu.

En 1990, l'Etat s'est désengagé du financement du logement et de ce désengagement est née la Caisse Nationale du Logement (CNL).

---

<sup>6</sup> Décret n°80-213 du 13-09-1980

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

Dans cette étape décisive de relance de l'habitat, la définition et l'élaboration d'un statu du "promoteur immobilier" est incontournable. En effet trop longtemps marginalisée, cette profession a évolué au gré du moment sans ancrage juridique ou réglementaire.

Présenter comme simple souscripteur exclu de l'activité de promotion immobilière proprement dite, il était urgent de réglementer la profession de "promoteur", de la valoriser, de lui définir ses droits et obligations ainsi que ses missions. Le promoteur immobilier devant retrouver sa fonction d'animateur principal autour duquel viendrait se développer des opérations de promotion, d'aménagement foncier et d'habitat.

Le marché immobilier pour être efficace doit avoir ses lois et ses mécanismes de fonctionnement qu'il est indispensable de bien encadrer, de connaître et de conforter

## **2.1- La loi sur la promotion immobilière (86/07)**

La promotion immobilière a pour objet le développement du patrimoine immobilier national. Elle consiste en la construction d'immeubles ou d'ensembles d'immeubles à usage principal d'habitation.

La loi 86/07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04/03/1986. Ses principaux objectifs sont :

- Faire intervenir les différentes institutions en matière de logement et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels afin de répondre à une demande perpétuelle croissance ;
- Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne.

Grâce à cette loi, bon nombre de banques sont intervenues dans le financement de quelques projets.

Cependant, l'échec de nombreuses opérations de promotion immobilière a démontré les limites de cette loi qui sont :

- 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 ;

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

- L'accès au foncier doit obligatoirement transiter par l'APC ;
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;
- L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

Pour ces limites, les pouvoirs publics ont été obligés de modifier ce texte et c'est ainsi que parut le décret législatif N° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière.

## **2.2- Le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière**

Suite à l'échec de la loi 86-07, les principales modifications apportées par le décret 93-03 s'articulaient autour de la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. L'article 03 de ce décret limitait l'exercice de la promotion immobilière aux personnes physiques et morales ayant le statut de commerçants.

Outre cette modification, le décret a visé la consécration de la formule de vente sur plans.

Malgré les efforts consentis par l'Etat afin de satisfaire la demande en logements, le résultat attendu n'a pu être atteint. Le marché de l'immobilier a connu de nouvelles mutations et est désormais le lieu où toutes les banques joueront un plus grand rôle dans le financement du logement. Cependant, cette nouvelle mission des institutions financières expose ces dernières à des risques dont l'insolvabilité des emprunteurs.

Les grandes lacunes que connaissait le financement du secteur à savoir le refinancement et le risque d'insolvabilité ont été palliées avec la création nouvelle institutions, et s'est ces dernières que nous allons voir dans la section qui suit.

## **Section 03 : Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier**

### **1. Les organismes chargés de la solvabilité de la demande**

Ce sont des institutions ayant pour rôle de rendre la clientèle solvable en sécurisant les fonds.

#### **1.1- La caisse nationale du logement «CNL»**

La diversification des aides l'accès au logement, est depuis 1995 prise en charge par un système de financement d'aide qui est en même temps une aide à la "pierre et une aide à la personne". Dans ce cadre, la caisse nationale du logement (CNL) gère les aides et les

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

contributions de l'Etat. Chaque année, l'Etat prend en charge l'attribution de 60 000 logements sociaux locatifs. Des programmes financés à cent pour cent par l'Etat.

## **1.1.1- Présentation de la CNL**

La caisse nationale du logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), sous tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme, créé par décret exécutif n° 91-145 du 12/05/1991 modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18/05/1994.

## **1.1.2- Missions de la CNL**

La caisse a pour missions et attributions :

- De gérer les contributions et aides de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restriction urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social,
- De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la recherche et la mobilisation de sources de financement autres que budgétaires.

A ce titre, elle est chargée notamment de :

- Participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- Recevoir et gérer les ressources instituées à son profit par la législation et la réglementation en vigueur ;
- Proposer toutes études tendant à améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- Réaliser toutes études, expertises, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés, et favoriser les actions d'information, d'échanges d'expériences et de rencontres pour la promotion et le développement de l'habitat.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

## 1.1.3- Partenaires de la CNL

Dans le cadre de l'exercice de son activité, la caisse nationale du logement est en relation avec divers partenaires dans les APC, les promoteurs publics, les maîtres d'ouvrages publics, les promoteurs privés, les banques intervenant dans le crédit immobilier (CNEP-Banque, CPA, BDL, BNA), les institutions financières spécialisées (FGCMPI, SGCI et SRH) et aussi les citoyens bénéficiaires des aides au logement de l'Etat.

## 1.1.4- L'aide à l'accession à la propriété (AAP)

L'arrête interministériel du 15/11/2000, modifié et complété par celui du 09/04/2002, définit l'aide de l'Etat à l'accession à la propriété du logement (AAP) en son article 2 comme étant le soutien financier aux ménages en matière d'accession à la propriété, dans le cadre de la construction ou de l'acquisition d'un logement familial, consiste en une aide financière non remboursable octroyée par l'Etat, soit directement au bénéficiaire, soit par l'intermédiaire d'une institution financière de crédit.

Toutefois, avant que cette aide ne soit attribuée, il faut vérifier si ces règles sont applicables à la situation de notre client. Les conditions CNL sont :

- Le client ne doit pas avoir bénéficié d'un logement du patrimoine immobilier public ou privé, ou d'une aide de l'Etat destinée au logement et ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- La valeur de la propriété ne doit pas excéder (04) fois le montant de l'aide : 2 000 000 DA actuellement ;
- Justifiant d'un revenu mensuel inférieur ou égal à cinq (05) fois le SNMG. L'aide CNL est attribuée en fonction des critères suivants :

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

CATEGORIES	REVENU «R»	MONTANT DE L'AAP
I	$R \leq 2,5 \text{ SNMG}^7$	500.000 ,00 DA
II	$2,5 \text{ SNMG} < R \leq 4 \text{ SNMG}$	450.000 ,00 DA
III	$4 \text{ SNMG} < R \leq 5 \text{ SNMG}$	400.000 ,00 DA

## Niveaux d'aides proposées par la CNL

### 1.2- La société de garantie des crédits immobiliers « SGCI »

#### 1.2.1- Présentation de la SGCI

La SGCI est une Entreprise Publique Economique (EPE), c'est une société par actions (SPA) de droit privé qui fut créée en Octobre 1997, avec un capital de 1.000.000.000 DA. Ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et CNEP) et les compagnies d'assurance (SAA, CAAR, CCR et CAAT).

Cette société prend en charge le risque d'insolvabilité ainsi que le risque décès «assurance vie» et le risque «rouge» (ou risque incendie)

#### 1.2.2- Activités de la SGCI

L'activité principale de la société consiste à accorder sa garantie à des établissements bancaires et financières accordant des crédits destinés, soit à la promotion immobilière, soit à l'acquisition, la rénovation ou l'auto construction, par des particuliers, de biens immobilières. Aussi, la société développe une activité de fonds d'investissement dans le cadre de la promotion immobilière.

<sup>7</sup> Le SNMG Salaire National Minimum Garanti, Il est actuellement de l'ordre de 8.000 DA.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

## 1.2.3- Missions de la SGCI

- Fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières prêteuses, en prévision d'acquisitions de biens immobiliers à usage d'habitation ;
- Gérer d'une manière autonome, le fond de garantie constitué des apports des établissements financiers ;
- Contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;
- Traiter toutes opérations de crédit aux promoteurs immobiliers et plus généralement toutes opérations financières immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet, ou susceptible d'en faciliter le développement ou la réalisation.

## 1.2.4- Les produits de la SGCI

La SGCI offre différents produits aux banques et établissements financiers intervenant dans le financement de l'immobilier. Ces produits visent à les aider à se prémunir contre le risque d'insolvabilité de l'emprunteur en garantissant les crédits octroyés aux acquéreurs de logements et aux promoteurs.

### A- Garantie du crédit aux promoteurs

La garantie couvre l'assuré contre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur du crédit garanti.

L'indemnité due est égale à 90% du cumul de l'encours en principal et des intérêts courus diminuer du montant obtenu lors de la mise en vente du bien hypothéqué.

### B- Garantie des crédits aux particuliers

La garantie des crédits aux particuliers peut être simple ou totale :

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

## **B.1- Garantie simple**

Elle couvre l'assuré contre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur du crédit garanti.

## **b.2- Garantie totale**

Elle comprend, outre la garantie simple, une couverture des retards momentanés de règlement d'échéances par l'emprunteur.

Outre son intervention comme organisme d'assurance-crédit, décrite ci-dessus, la SGCI, va développer une activité de fonds d'investissement dans le cadre de la promotion immobilière.

Les fonds seront, alloués principalement, dans un premier temps, pour le l'évaluation du projet, conformément aux règles et conditions du marché et moyennant la prise de suretés réelles.

## **1.3-Le fonds de garantie et de caution Mutuelle de la promotion immobilière « FGCMPI »**

### **1.3.1- Présentation du FGCMPI**

Crée en 1997, le **F.G.C.M.P.I** est un organisme public placé sous tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme.

Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière est un organisme prévu par le décret législatif n° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière. Il a été créé par le décret exécutif n° 97-406 du 03/11/1997.

### **1.3.2- Missions du FGCMPI**

Le F.G.C.M.P.I est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle- suivant l'article 03 de ce décret- consiste à garantir les paiements effectués sous forme d'avances à la commande, par les futurs acquéreurs de logements (ou immeuble à usage autre que d'habitation) dans le cadre d'une vente sur plans.

Autrement dit, le fonds (F.G.C.M.P.I) a pour mission de garantir le remboursement des avances effectuées par les acquéreurs, reçues par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur plans, et ce, en cas d'insolvabilité du promoteur.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

Le remboursement de l'acquéreur s'effectuera suite à la réalisation de l'un des événements suivants :

## **Si le promoteur est une personne physique**

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par ses héritiers.
- La disparition constatée par une autorisation compétente.
- L'escroquerie dûment constatée par les autorités compétentes.

## **Si le promoteur est une personne morale**

- La faillite de l'entreprise.
- La liquidation de l'entreprise.
- L'escroquerie dûment constatée par les autorités compétentes.

### **1.3.3- Les avantages à l'adhésion au FGCMPI**

L'adhésion au fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière n'est pas obligatoire mais elle offre aux promoteurs adhérents de nombreux avantages, notamment :

- La délivrance d'une carte attestant de la qualité d'adhérent mutualiste au fonds ;
- La participation aux assemblées générales et aux travaux des commissions spécialisées ;
- Le droit de vote pendant les réunions de l'assemblée générale ;
- L'éligibilité au conseil d'administration ;
- Une réduction sur les contributions rémunérant les polices d'assurances "contrat de vente sur plans" relatives aux projets de promotion immobilière de l'adhérent mutualiste.
- En cas de mise en œuvre de la garantie du Fonds pour un projet relevant de l'adhérent mutualiste, le bénéfice d'un échancier de remboursement après désintéressement des acquéreurs pour la partie garantie.
- La participation aux résultats techniques, calculés selon les règles prudentielles du fonds.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

## 1.3.4- La vente sur plans

La vente sur plans (VSP) est un mode de vente introduit par le décret législatif n° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière, qui stipule en son article 9 que :

« Sous réserve de présenter des garanties techniques et financières suffisantes, telles que prévues par les articles 10, 11, 17 et 18 ci-dessous, un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur, un immeuble ou une fraction d'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plans, régi par les dispositions prévues au présent chapitre. »

La vente sur plans permet au promoteur de vendre le bien concerné avant que celui-ci ne soit achevé, c'est-à-dire pendant qu'il est en cours de réalisation.

### A- Conditions requises pour faire de la vente sur plans

Pour qu'un promoteur puisse effectuer de la vente sur plans, il faut que :

- Il soit légalement habilité à exercer une activité immobilière ;
- Il signe avec l'acquéreur un contrat de vente sur plans ;
- Il souscrive une assurance (obligatoire) dénommée « attestation de garantie », cette attestation est prise auprès du FGCMPI et doit être obligatoirement annexée au contrat de vente sur plans.

### B- Avantages de la vente sur plans

La vente sur plans confère au promoteur immobilier plusieurs avantages dont :

- L'assurance que le bien qu'il va réaliser trouve preneur ;
- La possibilité d'utiliser l'argent de l'acquéreur (qui est le produit de la vente) pour la réalisation du bien en question, ce qui réduit le recours au crédit bancaire, et par voie de conséquence, le prix de vente.

Il est à signaler que le contrat VSP est lui-même un acte de vente établi par-devant notaire, et doit être conforme, sous peine de nullité. Il est soumis aux formalités légales

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

d'enregistrement et de publication et doit contenir une description exacte et détaillée du logement.

## **1.4- La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique (S. A. T. I. M)**

### **1.4.1- Présentation de la SATIM**

La SATIM est une société par actions (SPA) au capital social de 267 000 000 DA, créé en 1995 par l'ensemble des banques publiques. Ses actionnaires sont : la BNA, la BADR, la BDL, la CNEP-Banque, la CNMA et AL BARAKA.

Cette institution fut créée pour mettre à la disposition des banques en système interbancaire de gestion qui intègre les trois prestations suivantes :

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

### **1.4.2- La création de la centrale des risques des ménages**

Les crédits immobiliers sont désormais généralisés à l'ensemble des banques, ce qui peut mener les ménages à contracter des crédits auprès de plusieurs banques en même temps. Le cas échéant, ils courent le risque de surendettement et seront, par conséquent, dans l'incapacité de rembourser leurs dettes bancaires.

Afin de maîtriser ce risque et d'éviter qu'un emprunteur puisse bénéficier auprès de plusieurs banques à la fois des crédits qui dépassent sa capacité de remboursement, il était nécessaire de mettre en place une base de données localisée au niveau de la SATIM et accessible à distance sur les crédits immobiliers et à la consommation accordés aux ménages.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

Les informations que peuvent trouver les banques dans cette centrale sont :

- Le montant et le nombre des crédits immobiliers et à la consommation dont à bénéficier le client ;
- Le montant mensuel cumulé de toutes ses échéances ;
- Le nombre de crédits souffrant de retards de paiement.

Cependant, après une dizaine d'années d'existence de la SATIM et les efforts déployés pour la monétique, il n'existerait aujourd'hui que des cartes de retrait et des distributeurs automatiques de billets (DAB). Les banques conscientes du développement des cartes se contentent pour le moment de ce type d'appareils.

La SATIM projette pour 2008-2009, la mise en place de 45 000 TPE et 4000 GAB-DAB, alors qu'à la fin 2005, il n'y en avait, respectivement, que 1000 et 350.

## **2. L'institution chargée du refinancement hypothécaire**

Afin d'encourager les banques à donner plus de crédits au secteur immobilier, il était nécessaire qu'une telle institution soit créée. Parce que la demande est de plus en plus grande dans l'immobilier, il fallait trouver le meilleur moyen de pallier les limites actuelles du système bancaire en matière de crédits.

### **2.1- Présentation de la société de refinancement hypothécaire « SRH »**

La société de refinancement hypothécaire est un établissement financier chargé du refinancement des crédits immobiliers octroyés par aux ménages pour l'achat d'un logement neuf, la restauration ou la construction d'une habitation par les banques et les établissements financiers.

La SRH a été créé en décembre 1997, et agréé en tant qu'établissement financier par le conseil de monnaie et de crédit en avril 1998 (décision N° 98-01 Du 06/04/1998). Son capital

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

initial était 3.290.000.000 DA, augmenter en avril 2003 à 4.167.000.000 DA. Il est détenu par le trésor public, les banques et compagnies d'assurances.

## 2.2- Missions de la SRH

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat ;
- Participer au développement du marché financier et en particulier le marché hypothécaire en favorisant l'octroi du crédit aux ménages pour l'achat d'un logement ;
- Promouvoir le système de financement du logement à moyen et long terme ;
- Encourager la concurrence entre les banques et les établissements financiers pour l'octroi du crédit hypothécaire ;
- Prolonger la maturité de la structure des taux d'intérêt octroyés par les banques.

## 2.3- Conditions générales du refinancement

Afin qu'un établissement financier puisse prétendre au refinancement de la SRH, il doit remplir les conditions suivantes :

- Avoir la qualité des banques ou d'établissement financier agréé par la banque d'Algérie ;
- Disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la date de la demande de refinancement, approuvés par l'assemblée générale des actionnaires ;
- Avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires jugé satisfaisant par la SRH.

Aussi, concernant le crédit hypothécaire lui-même doit remplir les conditions suivantes :

Toute demande de refinancement doit comprendre :

- Le nom et l'adresse du demandeur ;
- Le montant de refinancement demandé ;
- Les garanties fournis, ces dernières doivent être du premier rang.

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

- Les crédits octroyés, objet de la demande de refinancement doivent porter sur :
  - L'achat de logements neufs ;
  - Construction d'une maison individuelle ;
  - Extension ou rénovation d'une habitation.
  
- Le montant de refinancement demande ne doit pas dépasser 80% de la valeur de la garantie fournie ;
- La période d'amortissement maximale de ces prêts doit être de 30 ans. Le taux d'intérêt ne doit pas excéder de trois (03) points du coût moyen des ressources ;
- La SRH ne refinance que les crédits effectivement décaissés. Le décaissement doit être effectué dans un délai de (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la SRH et la banque ;
- Les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la SRH qui a le droit de vérifier à tout moment leur existence matérielle ;
- Le remboursement du capital et des intérêts dus serrant payés mensuellement par les banques au profit de la SRH suivant échéancier avec une période de différé de deux (02) mois ;
- Comme garanties, les banques affectent au profit de la SRH subrogation des hypothèques de premier rang ;
- Les portefeuilles sont refinancés sur la base d'un taux fixe de 8,5%. Selon les conditions de refinancement de cette société, les banques doivent prévoir une commission de 1,5% soit un taux de sortie de 10%.

Au cours des dernières années, les conditions de refinancement ont connu une nette amélioration, notamment en matière du taux d'intérêt appliqué comme le montre le tableau suivant :

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

Année	Le montant de refinancement	Le taux de Refinancement
1999	77.000.000	08%
2000	91.130.317	07,5%
2001	162.031.044	07%
2002	658.373.390	05% à 06%
2003	3.564.990.394	05% à 06%
2004	2.323.793.876	05% à 05,5%

Source : SRH

## 2.4- la titrisation

La technique de titrisation vise à transformer les créances hypothécaires en titres négociables liquides destinés à être cédés à des investisseurs sur le marché financier. Cette technique permettra à la banque de récupérer son argent dans des délais courts et réinvestir sur le marché financier. Et ce en cédant ses créances à la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH). La SRH achètera ces créances, les transformera ensuite en titres pour enfin les mettre sur le marché financier. Autrement dit, la titrisation des crédits hypothécaires permettra d'élargir la marge de manœuvre de la banque, donc plus de crédits et plus de bénéficiaires.

## Conclusion

La création de ces institutions fut le fruit d'un besoin, un besoin de sécuriser les banques afin de les impliquer d'avantage dans le financement de l'immobilier.

Impliquer les banques a pour but d'encourager la concurrence, cette dernière suscitera une nouvelle dynamique au sein du marché permettant, ainsi, le

# CHAPITRE 01:Le Marché De L'immobilier en Algérie

---

développement du crédit hypothécaire ce qui atténuera petit à petit la crise du logement vécue en Algérie.

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## Chapitre 02 : Les crédits immobiliers en Algérie

### Introduction

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

Pour soutenir le marché du logement en Algérie, le gouvernement mise sur le développement du crédit immobilier, lequel est soumis à certaines conditions pour permettre au citoyen algérien de financer l'acquisition d'un logement ou la rénovation d'un appartement. C'est dire la progression ascendante qu'a connue la banque dans ses activités liées aux logements en Algérie.

### Section 01 : Les crédits immobiliers aux particuliers

Afin de soutenir le marché de l'immobilier en Algérie le gouvernement a mis en place certaines facilités pour développer le crédit immobilier, pour permettre au citoyen algérien de financer l'achat d'un logement ou la construction d'un logement individuelle.

La banque peut assurer un financement aux particuliers pour le crédit à la construction ou à l'extension de la maison individuelle, crédit pour l'achat d'un logement neuf, le crédit pour la réalisation des travaux d'aménagement et le crédit pour l'achat de logement auprès de particuliers. Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies en raison du vif intérêt que portent particuliers aux biens immobiliers.

Le crédit immobilier est défini comme un prêt accordé par une banque à un particulier ou société dans le but d'acquérir un bien immobilier (logement, local, bureau, terrain, etc. ).

Il est financé à long terme et il est garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou sur un autre bien de valeur égale ou supérieure.

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## 1. Historiques des crédits aux particuliers<sup>1</sup>

A partir des années 1990, les banques algériennes commençaient à proposer des produits s'adressant aux particuliers. Alors que pendant des années, ce segment de la clientèle était considéré difficile à aborder.

Les causes de l'existence des produits destinés aux particuliers sont multiples ; elles se basent essentiellement, dans le système économique de l'époque, dans le contexte socio-culturel et les habitudes de la consommation des ménages qui s'orientaient beaucoup plus à l'épargne.

Pour bien cerner l'historique des crédits aux particuliers. On va retracer les plus importants événements qui ont conduit à l'apparition de ce type de crédit en se référant à des dates distinctes :

### 1.1- Avant 1986

Pendant cette période, les banques étaient organisées comme des instruments de planification, qui n'avaient pas de l'initiative de la distribution des crédits.

Chacune d'elles étaient spécialisées dans un secteur donné. Ainsi, les crédits aux particuliers se limitaient au financement du logement devenu le monopole de la caisse nationale de l'épargne et de prévoyance (CNEP), qui offrait des prêts immobiliers à des taux préférentiels aux détenteurs du compte d'épargne.

Cependant, le non disponibilité des logements a limité les interventions de financement de la CNEP. Par conséquent, la majeure partie de l'épargne drainée par cette institution était utilisée dans le financement du logement public à caractère socio-lucratif.

### 1.2- Entre 1986 et 1991

La loi bancaire de 19/08/1986, a levé la spécialisation bancaire par secteur, mais les banques n'ont pas parvenus à diversifier leurs produits, à cause de manque d'encadrement dans des nouvelles activités et à la difficulté de mener des réformes en cette période de crise ; ou la chute brutale des cours du pétrole a rendu la situation économique du pays précaire.

---

<sup>1</sup> KIAS Samira BELKACEMI Farida CHAIB Kenza <Les crédits aux particuliers : Le crédit immobiliers>2000 P22.

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

La loi sur la monnaie et le crédit 90-10 de 14/04/1990 a permis dans un cadre juridique bien défini l'adoption de nouveaux principes de la banque universelle. Malgré cette révolution qui s'est opérée, elle n'a pas drainé immédiatement le lancement des produits à destination des particuliers. Ce n'est que vers la fin des années 1990, que les banques commençaient à s'y intéresser.

### 1.3- De 1991 jusqu'à nos jours

Le lancement des crédits aux particuliers en Algérie a eu lieu pour la première fois pendant l'année 1998/1999. Leur introduction constitue une révolution dans le paysage bancaire algérien.

Lors d'une réunion de la tripartie (gouvernement, patronat, partenaire social UGTA) au courant de l'année 1998, il a été décidé l'élaboration et le lancement de crédit à la consommation, qui se concrétise par la signature en date d'une convention entre les banques (BADR, BEA, BNA, CPA ; CNEP/Banque) et les compagnies d'assurance (SAA, CAAT, CAAR). Cette convention porte sur les mécanismes des crédits à la consommation (son objet, les critères d'éligibilité, les conditions du montant et la durée).

Cette démarche a été motivée principalement par :

1. La baisse du pouvoir d'achat des ménages ;
2. La baisse de la demande de biens de consommation durable dont les coûts sont relativement élevés ;
3. La défaillance d'écoulement de la production des entreprises.

Cependant, le crédit immobilier a été lancé séparément par chaque banque : La CPA (crédit populaire d'Algérie) en 1999, puis la BEA et dernièrement la BNA.

En effet, de nouvelles réformes ont été introduites par les pouvoirs publics, en vue d'une politique de soutien aux logements promotionnels, et la création d'institutions telle que :

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

1. La CNL : Caisse nationale du logement.
2. Le FGCMPI : Fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.
3. SRH : qui permet à la banque de refinancer en limitant le risque de liquidité.
4. SGCI : Société de garantie du crédit immobilier.
5. La SATIM : Société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique.

## 2- Les caractéristiques des crédits aux particuliers

On distingue plusieurs caractéristiques, selon le montant, les intérêts et la durée.

### 2.1- Le montant : Il se caractérise par :

1. Les montants moyens octroyés dans le cadre des différents types de crédit différent selon le type de crédit.
2. La base de calcul du crédit et le revenu net de l'individu.
3. Le montant d'un crédit reflète l'usage spécifique qui est fait du crédit.
4. Généralement le montant moyen d'un crédit hypothécaire dépasse largement celui des crédits à la consommation.
5. L'avance ou l'apport personnel que doit un client verser diffère selon le type de crédit.

### 2.2- Les intérêts : Se caractériser par :

1. Les intérêts donnent droit à un crédit à taux privilégié ou préférentiel.
2. Le client qui demande un crédit peut augmenter le montant de ses intérêts par ceux d'un proche.
3. Théoriquement le montant d'un crédit est trente fois le montant des intérêts cumulés.
4. Le taux d'intérêt est forfaitaire pour les crédits à court terme, mais effectif pour les crédits à moyen terme et à long terme.

### 2.3- La durée : Qui se caractérise par :

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

1. La durée diffère selon le type de crédit et son montant.
2. La durée de remboursement des crédits à la consommation est plus courte que celles des crédits immobiliers.
3. Le client peut conforter sa capacité financière de remboursement par une caution de l'un de ses proches.

### 3- Les risques liés aux crédits aux particuliers

Le risque de crédit peut être défini comme étant le risque qu'une contrepartie n'honore pas ses engagements.

« La notion du risque est au cœur de l'exercice du métier de banquier. D'où la nécessité de leur limitation permanente ».<sup>2</sup>

En effet, le risque est très important dans le crédit bancaire, pour deux principales raisons, à savoir :

1. Le crédit bancaire porte sur la monnaie, il est donc facile à détourner de sa destination.
2. Les ressources dont le banquier dispose sont en partie à vue ; elles peuvent être réclamées à tout moment.

Les risques liés aux crédits se résument à deux risques fondamentaux :

- **Le risque de non remboursement**

Il est appelé aussi le risque de contrepartie ; c'est le risque de non-paiement par défaillance du client débiteur. Il se situe du côté « emploi » du bilan, c'est pour la banque un risque d'exploitation.

Compte tenu de la diversité des crédits et donc de la clientèle des banques, le risque de non remboursement se décompose en plusieurs types ; Ce peut être :

---

<sup>2</sup> Bruno Moschetto. Jean Roussillon ; Ed 1988, page 31.

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

- Le non-paiement à bonne date des intérêts ou du principal.
- Le non remboursement total et définitif sur les intérêts et le principal

En effet, des événements peuvent être à l'origine du non-respect par le client de ses engagements, tels que :

- La perte d'emploi ;
- Décès de l'un des époux ;
- L'érosion du pouvoir d'achat : ce point est le plus courant, surtout en cas d'inflation important, cependant, il existe des cas rares où un particulier même s'il ne dispose pas d'un bien ordinaire (tel que : logement) et il n'a pas les moyens pour se l'offrir, il procède à demander un crédit pour un bien de luxe (tel que véhicule).

- **Le risque d'immobilisation**

C'est lorsque, la banque est incapable de faire à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autres établissements de crédits.<sup>3</sup>

D'autres termes, le risque d'immobilisation est lié au phénomène de transformation des dépôts en crédits et l'octroi de financement. Il se caractérise pour le banquier, par l'immobilisation de son actif et par l'impossibilité de rembourser ses propres créances au moment de leur désir (dépôts à vue) ou à échéances lointaines.

Celui-ci naît au moment même où le crédit est accordé et persiste jusqu'à son extinction, même si son remboursement paraît assuré.

Le risque d'immobilisation consiste donc pour le banquier, de se retrouver dans l'obligation de faire face aux retraits des dépôts appartenant à des tiers alors qu'il les a utilisés pour consentir des crédits.

---

<sup>3</sup> Sylvie de Coussergues ; Ed 2005 page 107.

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

Cependant, pour assurer un équilibre entre ses emplois et ses ressources, la banque se trouve forcée de recevoir, tout d'abord au marché monétaire et ensuite à l'institut d'émission dans le cadre d'une ligne de réescompte.

Pour réduire ce risque, le banquier peut procéder à la recherche des ressources stables à moyen et long terme (les bons de caisse, les dépôts à terme et les livrets épargne banque), ou à accorder des crédits matérialisés par des effets de commerce qui lui permet de recourir au marché monétaire.

Enfin, on peut dire qu'il s'agit en fait du risque de liquidité, donc le risque d'immobilisation correspond pour le banquier au risque de trésorerie, il est à rappeler que le banquier prête l'argent des autres.

### **4- Les garanties liées aux crédits aux particuliers**

Le banquier distribue des crédits à ses clients ; pour lequel il doit en assurer le remboursement, puisqu'il finance un avenir incertain dans la majeure partie. C'est pour cette raison qu'il demande des garanties qui peuvent être :

#### **4.1- Les garanties personnelles**

C'est l'engagement émanant d'une personne physique ou morale de régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant.

On distingue :

##### **4.1.1- Le cautionnement simple**

Le créancier ne peut mettre en jeu le cautionnement qu'après avoir épuisé tous ses recours auprès du débiteur principal (postulant). Au cas où il y'a plusieurs cautions, chacune n'est engagée que pour sa part. Le cautionnement simple est très rare.

##### **4.1.2- Le cautionnement solidaire**

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

Le cautionnement peut être appelée à payer dès que le débiteur principal manque à ses engagements. Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaire, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout.

### 4.2- Les garantis réelles

Sureté résultant de l'affectation de certains biens en garantie de l'exécution d'un remboursement d'un crédit. Elles revêtent plusieurs formes, selon la nature de bien en garantie, à savoir :

#### 4.2.1- Le gage

Contrat par lequel un débiteur affecte aux profits de son créancier, un bien mobilier à la garantie de paiement. Comme par exemple : mettre une voiture en gage pour un crédit véhicule.

#### 4.2.2- L'hypoth equ

Sureté réelle, sur un immeuble, dont le propriétaire n'est pas dessaisi, et donnant à son titulaire « le créancier hypothécaire » le droit de faire saisir et vendre le bien grev e, en quelques mains qu'il se trouve (droit de suite) et de se faire payer sur le prix par préférence aux créanciers chirographiques de son débiteur (droit de préférence).

L'hypoth equ doit être inscrite   la conservation des hypoth equs et on trouve deux types d'hypoth equs :

- **L'hypoth equ conventionnelle**

L'hypoth equ conventionnelle est requise   chaque fois que le débiteur propose en garantie du prêt qui lui est accordé un bien qui ne lui appartient pas.

- **L'hypoth equ légale**

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

C'est l'hypothèque constituée par la loi au profit des banques en garantie du recouvrement de la créance détenue sur le débiteur. Elle est instituée par l'article 179 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit et s'étend à l'ensemble des biens immobiliers du débiteur.

Cette hypothèque peut concerner le bien objet du crédit ou tout autre bien immobilier appartenant au débiteur et faisant partie de son patrimoine.

- **Le nantissement**

Contrat par lequel, un débiteur remet à son créancier une chose en garantie de paiement de la dette. On distingue plusieurs types de nantissement à savoir :

- 1- Nantissement spécial des biens d'ameublement ;
- 2- Nantissement de dépôt à terme ;
- 3- Nantissement de titres.

**4.3- Les assurances :** Celles les plus courantes sont :

### **4.3.1- Assurance –crédit**

La couverture contre le risque d'insolvabilité s'exerce à travers la technique « Assurance-crédit ».

L'assurance-crédit a pour objectif d'indemniser la banque de non recouvrement des crédits à la consommation octroyés aux divers clients.

### **4.3.2- Assurance tous risques**

C'est une assurance concernant les crédits véhicule.

### **4.3.3- Assurance décès**

Elle est utilisée afin d'épargner les héritiers en cas de décès du client, de l'obligation de continuer à rembourser le crédit du décès.

## **5- L'importance économique des crédits aux particuliers**

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## 5.1- Pour l'entreprise

- 1- La relance de la production des entreprises par le biais surtout du crédit à la consommation ; ce dernier permet d'avancer dans le temps la consommation des biens et services par les consommateurs, ce qui fera l'augmentation de la demande et l'écoulement facile des produits, ce qui va inciter les entreprises à développer leurs productions ;
- 2- Impulsion de l'activité économique, qui est la source de la création des postes d'emplois.

## 5.2- Pour le particulier : principalement :

- 1- Améliorer le niveau de vie, et donc adapter au niveau du développement économique ;
- 2- Faciliter le travail et ne plus voir de l'hésitation à prendre un job loin du domicile personnel en ayant son propre véhicule (crédit véhicule), donc moins de chômage ;
- 3- Permettre un chacun des particuliers d'avoir une indépendance sur tous les plans et ne pas se conserver dans la cellule familiale.

## Section 02 : Le crédit à la promotion immobilière

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

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

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

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

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

## 1- Historiques des crédits à la promotion immobilière

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

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

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

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

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

## 2- Les principes du financement de la promotion immobilière : trois grands principes peuvent être retenus :

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

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## 2.1- La quotité de financement

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

## 2.2- La durée de financement

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

## 2.3- La commercialisation

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

## 3. Les critères d'évaluation d'un crédit au promoteur

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

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

### 3.1- Les critères liés au projet

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

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

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

- **Aspect commercial**

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

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

**Le projet :** lié à la commercialisation du projet, et cela en prenant en considération sa situation dans le marché, le prix de cession et prendre soin de tout ce qui est influer sur la commercialisation du programme.

### 3.2- Les critères liés au promoteur

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

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

### 4- Les garanties

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

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

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

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## 5- Caractéristiques du crédit à la promotion immobilière

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

Aussi, le crédit à la promotion immobilier peut être affecté au financement de l'acquisition d'un terrain réservée exclusivement à l'édification d'une promotion immobilier.

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

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

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

## 6- Typologie de crédits immobiliers

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

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

### 6.1- Les crédits aux promoteurs privés

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

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

### 6.2- Les crédits aux promoteurs publics

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

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

### Section 03 : Le crédit-bail immobilier

Le crédit-bail qui est reconnu couramment sous la dénomination du « leasing », est une technique de financement des investissements par laquelle une banque ou une société financière (bailleur) acquiert un bien mobilier ou immobilier pour le louer à une entreprise (preneur) moyennant le paiement des loyers périodiques. A l'expiration du contrat, le preneur à la possibilité de lever une option d'achat d'une faible valeur résiduelle.

Le crédit-bail présente une solution alternative accessible à toutes les tailles d'entreprise, qu'il s'agisse de PME, de grandes entreprises, de multinationales ou de professions libérales.

Historiquement le crédit-bail est reconnu par la loi N°66-445 du 02 juillet 1966, aux Etats-Unis l'opération de crédit-bail sous le nom de « Leasing ». Le crédit-bail introduit en Algérie depuis 1990 par la loi sur la monnaie et le crédit et il a été consacré par l'ordonnance.

Ainsi le crédit-bail est devenu un véritable levier pour la croissance économique et il reste un outil de financement des investissements utilisé par les entreprises Algérienne.

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## 1. Les dispositions juridiques

Le crédit-bail a été consacré par l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail qui est considérée comme étant le cadre régissant les rapports entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur en mettant en évidence les mentions obligatoires et facultatives du contrat de crédit-bail, les droits et obligations des parties ainsi qu'un certain nombre de définitions et une typologie classée sur la base d'un ensemble de critères.

## 2. Définitions des opérations de crédit-bail

Le crédit-bail ou leasing est régi par les dispositions de l'ordonnance N°96-09 du 10 janvier 1996 qui le définit dans son article premier comme une opération commerciale et financière portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur des fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux et ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire.

Cette opération est réalisée par les banques et établissements financiers ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes Morales, de droit public ou privé.

## 3. Différentes formes de crédit-bail

On distingue :

- Le crédit-bail mobilier : concerne les matériels et biens d'équipement ;
- Le crédit-bail immobilier : il porte sur des biens immobiliers professionnels déjà construits ou à construire par le crédit-bailleur.

Et à cette deuxième forme de crédit-bail que nous allons nous intéresser.

## 4. Définition du leasing immobilier

**L'article 04 de l'ordonnance N°96-09 du 10 janvier 1996 stipule**

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

« Le crédit-bail se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique. »

Le leasing immobilier est un contrat par lequel une société financière s'engage à acheter ou éventuellement à faire construire un immeuble à usage professionnel (des bureaux, une usine, les bâtiments administratifs..) et en procurer la jouissance à son contractant.

Pendant toute la durée du leasing, c'est la société de leasing qui reste propriétaire du bâtiment, l'entreprise qui l'utilise n'étant que « locataire » des biens qu'elle a fait acheter ou ériger.

L'opération est concrétisée par un contrat appelé « contrat de crédit-bail ». Ce dernier ne peut être appelé comme tel que si son objet et libellé de façon à permettre de constater nettement qu'il :

- Procure au crédit preneur la jouissance et l'utilisation du bien loué comme s'il en était propriétaire, et ce, pendant une durée irrévocable fixée dans le contrat ;
- Assure au crédit bailleur la perception d'un certain montant de loyers ;
- Permet au crédit preneur l'acquisition du bien loué pour une valeur résiduelle tenant compte des loyers perçus, et ce, s'il décide de lever l'option d'achat.

### 5.L'objet des opérations

Les opérations de crédit-bail immobilier sont réservées au financement des immeubles" à usage professionnel" ce qui englobe les immeubles à usage commercial, industriel, les immeubles nécessaires à l'exercice des professions libérales et aux exploitations agricoles.

### 6.Schéma de l'opération

Par des contrats distincts du contrat de crédit-bail proprement dit, la société de crédit-bail (le crédit bailleur) s'assure de la disposition d'un terrain et d'un immeuble répondant aux spécifications du crédit preneur, elle loue cet immeuble au crédit-preneur qui, en fin de bail,

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

peut s'il le désire, en acquérir la propriété pour sa valeur résiduelle. Toutefois, la complexité de l'opération est plus grande.

Pour pouvoir donner à bail l'immeuble à son client, la société de crédit-bail doit acquérir l'immeuble spécifié ou si l'immeuble n'est pas construit, elle doit s'assurer de la disposition du terrain et faire procéder à la construction. Plusieurs formules peuvent être utilisées. Elles correspondent à des situations de fait différentes.

### 6.1- L'immeuble est déjà construit

Dans une première formule, le crédit- bailleur peut acquérir l'immeuble et le donner à bail au crédit-preneur avec promesse unilatérale de vente réalisable en fin de bail.

Cette situation est exceptionnelle : pour qu'elle se réalise, il faut que le "preneur" trouve sur le marché immobilier l'immeuble qui correspond à ses besoins. Le plus souvent, il est déjà propriétaire et c'est lui qui vend l'immeuble au crédit- bailleur. Cette opération dite "Lease-Back" est exclusivement une opération de crédit.

Une deuxième formule permet au preneur de participer au financement.

Une société civile immobilière est constituée entre le bailleur et le preneur, chacun détenant une part du capital (le bailleur étant gérant statutaire). Cette société civile acquiert l'immeuble et le donne en crédit-bail à l'utilisateur.

En fin de bail, ce dernier peut acquérir les parts de la société civile qui appartiennent à la société de crédit-bail ou le bailleur. Cette société civile est parfois appelée "société écran".

### 6.2- L'immeuble n'est pas encore construit

Le crédit bailleur doit s'assurer de la disposition du terrain et ensuite faire construire l'immeuble.

#### **Premièrement : la disposition du terrain**

Selon les circonstances, le crédit- bailleur achète le terrain à un tiers ou à l'utilisateur (Lease-Back). Une société civile immobilière peut également être constituée entre le crédit-preneur qui apporte son terrain et le crédit- bailleur.

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

Si l'utilisateur désire conserver la propriété du terrain (ou si la propriété de crédit-bail ne désire pas le lui acheter), il peut consentir un bail de longue durée (bail emphytéotique) à la société de crédit-bail qui fera édifier l'immeuble. La durée du bail consenti par le crédit-preneur est égale à celle du crédit-bail.

A la fin du bail, le crédit preneur deviendra de plein droit propriétaire de la construction. Cette acquisition par voie d'accession lui ôte le bénéfice de l'option qui caractérise le crédit-bail.

### **Deuxièmement : la construction de l'immeuble**

La société de crédit-bail (ou la société civile immobilière) doit faire ensuite procéder à la construction de l'immeuble. Le crédit- bailleur en assume la charge financière mais confié au crédit-preneur le soin de la faire exécuter. L'utilisateur agit auprès des entreprises de travaux en vertu d'un mandat de la société de crédit-bail. Des clauses détaillées exonèrent la société de crédit-bail des risques et aléas de la construction.

### **7.Les obligations du crédit- bailleur**

En contrepartie de son droit de propriété sur le bien immobilier loué et sauf accord des parties au contrat de crédit-bail, le crédit- bailleur (selon l'article 38 de cette même ordonnance) est réputé tenu des obligations mises à la charge du propriétaire par le code civil, notamment, des obligations suivantes :

- De livrer le bien loué conformément aux spécifications techniques du crédit-preneur, dans l'état et à la date convenus au contrat de crédit-bail ;
- De payer les taxes, impôts et autres charges de cette nature grevant le bien loué ;
- De garantir au crédit-preneur les qualités expressément promises par le crédit- bailleur dans le contrat de crédit-bail ou celles requises par la destination du bien loué ;
- De s'abstenir de troubler le crédit-preneur dans la jouissance du bien loué, de ne pas apporter à ce bien ou à ces dépendances un changement en diminuant la jouissance, de garantir le crédit-preneur contre tout dommage ou trouble de droit du crédit- bailleur à l'exclusion de tout trouble de fait de tiers n'invoquant aucun droit sur le bien loué ;

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

- De s'abstenir de tout fait susceptible de générer la prise d'un acte par l'autorité administrative compétente ayant pour effet d'amoindrir ou de supprimer la jouissance du crédit-preneur sur le bien loué ;
- De garantir le crédit-preneur contre les vices ou défauts du bien loué empêchant ou diminuant sensiblement la valeur de ce bien exception faite de ceux tolérés par les usages ou de ceux dont il aura averti le crédit-preneur et donc ce dernier a eu connaissance lors de la conclusion du contrat de crédit-bail.

### 8. Les obligations du crédit-preneur

En contrepartie du droit de jouissance à lui concéder par le crédit- bailleur dans le contrat du crédit-bail immobilier et sauf accord contraire des parties, le crédit-preneur (selon l'article 39) est réputé tenu des obligations mises à la charge du locataire par le code civil, notamment, des obligations suivantes :

- De payer les loyers convenus au prix, lieu et dates convenus ;
- De permettre au crédit- bailleur de faire toutes les réparations pour lesquelles son intervention urgente est requise à la sauvegarde du bien loué, même si ces opérations empêchent partiellement ou totalement la jouissance ;
- D'user du bien loué de la manière convenue et de manière conforme à sa destination en cas de silence du contrat de crédit-bail à ce sujet ;
- De ne faire subir au bien loué une quelconque modification ou installation sans accord de crédit- bailleur, quels que soient les motifs de la modification ou de l'installation, en particulier, si celle-ci menace la sécurité de l'immeuble loué ou amoindrit sa valeur vénale ;
- De faire les réparations locatives fixées par la législation, par la réglementation, par des règlements de copropriété et par les usages ;
- D'user du bien loué, de le conserver avec tout le soin d'un bon père de famille et de répondre des dégradations et perte subies par le bien loué durant sa jouissance qui ne sont pas le résultat de l'usage normal ou convenu de ce bien ;
- De garantir le crédit- bailleur contre le risques d'incendies, d'en prendre en charge les conséquences sur le bien loué et de s'assurer contre de tels risques ;
- D'aviser le crédit- bailleur, sans délai, de tous les faits exigeant son intervention en qualité de propriétaire et susceptibles de diminuer la jouissance du bien loué,

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

- par le crédit- bailleur, ou la valeur vénale de ce bien, notamment, les cas de répartitions urgentes, de découvertes de défauts, usurpation, trouble ou dommage commis par des tiers sur le bien loué. Même si le crédit-prenneur a pris en charge les frais ou conséquences juridiques et financières de telles situations ou a renoncé à invoquer la réalisation du contrat de crédit-bail ou la diminution du loyer ou a renoncé à appeler la responsabilité du crédit- bailleur ;
- De faire à ses frais toutes réparations non expressément mises à la charge du propriétaire par la loi et de prendre en charge les redevances d'utilisation de l'électricité, de l'eau et du gaz ;
- De ne pas céder son droit de jouissance et de ne pas sous-louer le bien loué sans l'accord exprès du crédit- bailleur ;
- De garantir au crédit- bailleur l'exécution par le cessionnaire de ses obligations en cas de cession du bien loué avec un accord du crédit- bailleur ;
- De lever l'option d'achat à la date convenue à peine de déchéance de son droit à user de cette faculté, si le crédit- bailleur a exercé son droit de reprise du bien loué à la date convenue ;
- De restituer le bien loué à la date convenue s'il ne lève pas l'option d'achat.

### 9. Avantages du crédit-bail

#### A. Pour le banquier

- Le bailleur étant propriétaire du bien loué jusqu'à la réalisation éventuelle de la vente, il est moins vulnérable qu'un créancier gagiste ;
- Le locataire (tout comme le bailleur) ne peut mettre fin au contrat durant la période de location. Le banquier sera donc assuré de toucher sa rémunération (sauf défaillance du locataire).

#### B. Pour le locataire

- L'entreprise à un financement de 100% du bien ;
- Elle peut réserver ses ressources à d'autres investissements industriels ou commerciaux ;
- Elle ne donne pas de garanties réelles puisque le bien reste la propriété du bailleur durant la période du bail ;

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

- Le bien acquis par crédit-bail est comptable ment considéré comme bien loué, et ne figure donc pas dans les immobilisations de l'entreprise, il ne mobilise pas ses ressources longues. Ceci évite à l'emprunteur tout gonflement de l'actif immobilisé qui engendre inévitablement une diminution du FR. Ceci a aussi une incidence sur le TCR du fait que les mensualités de remboursement viennent diminuer le résultat et par la même occasion le montant des impôts.
- L'entreprise ne peut être dépossédée du bien loué durant toute la durée du contrat (le bailleur étant tenu par son engagement de location jusqu'à la date prévue par le contrat) ;
- Elle peut acquérir le bien loué pour sa valeur résiduelle dont le montant est souvent très faible.

### 10. Inconvénients du crédit-bail

#### A. Pour le banquier

- Dans le cas où le locataire serait défaillant, la revente du bien loué peut ne pas lui assurer la couverture totale de la perte subie surtout ;
- Les biens loués peuvent être coûteux en termes de réparations s'ils ont été détériorés.

#### B. Pour l'emprunteur

- Le coût du crédit-bail est souvent très élevé surtout pour les PME PMI ;
- Les biens financés ne peuvent pas être donnés en garantie pour d'autres crédits ;
- L'entreprise ne peut acquérir le bien par anticipation, ce qui l'oblige à attendre la fin du contrat pour pouvoir le faire.

### 11. Constitution du dossier de crédit

Le dossier de crédit-bail doit comporter les pièces suivantes :

#### A. Documents administratifs

- Demande de financement en crédit-bail revêtue du cachet de l'entreprise, datée et signée par la personne habilitée à engager l'entreprise dans des situations financières ;
- Une pièce d'Etat civile du gérant et/ou des actionnaires ;
- Une copie légalisée du registre de commerce ;

## Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

- Un état de situation de l'entreprise vis-à-vis de l'administration fiscale ;
- Une autorisation d'exercice de l'activité, le cas échéant ;
- Une copie légalisée de la décision d'octroi des avantages fiscaux de l'ANDI si l'entreprise en bénéficie ;
- Autorisation de la consultation de la centrale des risques et des impayés cachetée et signée par la personne d'habilitation à engager l'entreprise.

### **A. Documents juridiques**

- Copie légalisée des statuts de la société pour la personne morale ;
- Délibérations de l'assemblée générale de la société autorisant le gérant de contracter des emprunts et donner en garantie des biens sociaux de la société ;
- Une copie du titre de propriété du bien objet de financement, publié et enregistré ;
- Un certificat négatif d'hypothèque du bien objet de la demande de financement.

### **B. Documents techniques**

- Rapport d'évaluation du bien par un bureau d'étude agréé par la CNEP- Banque comprenant une description détaillée, location surface, accessibilité, valeur du bien ou devis estimatif et quantitatif.

### **C. Documents financiers**

- Les trois derniers bilans et travaux de compte de résultats de trois exercices clos y compris leurs annexes règlementaires, pour les entreprises déjà en activité ;
- Bilans de travaux de compte de résultats réels prévisionnels établis sur une durée de cinq années signés par une personne habilitée de l'entreprise ;
- Tableau de compte de résultats prévisionnels établis sur une durée de cinq ans ;
- Le plan de trésorerie ;
- Le plan de financement ;
- Pièce fiscales et parafiscales apurées et datant de moins de trois mois pour les entreprises en activité et déclaration d'existence pour les entreprises n'ayant pas encore exercé ;

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## 12. Conditions de financement

### 1. Quotité de financement

Le concours financier de la CNEP- Banque peut atteindre 100% du coût global du bien. Cependant, le crédit preneur peut être autorisé à verser une avance sur loyer appelé « premier loyer majoré » qui ne saurait dépasser les 20% du prix du bien.

### 2. Durée du financement

La durée du contrat de leasing immobilier peut varier dans un intervalle de 05 à 15 ans.

### 3. Les loyers

Les loyers d'une opération de crédit-bail immobilier comprenant :

- Une fraction du capital investi par le crédit bailleur ;
- L'intérêt courant sur ce capital ;
- La marge bénéficiaire de la société leasing ;
- Charge liées à l'opération de crédit-bail

Les loyers peuvent être réglés mensuellement, trimestriellement ou semestriellement.

#### 3.1- Loyers intercalaires

En cas de construction ou d'aménagement de l'immeuble, le contrat de crédit-bail peut prévoir le paiement d'une redevance intercalaire, puis d'une redevance définitive.

Le loyer intercalaire couvre la période de construction, et est calculé en fonction d'un taux déterminé, applicable au montant des investissements effectués par le crédit- bailleur.

Le loyer définitif est dû lorsque le plafond fixé pour l'investissement est atteint.

Dans le cas de non-paiement d'un seul terme de loyer par le crédit-preneur, le crédit-bailleur peut, après préavis de/ou mise en demeure de 15 jours francs, mettre fin au droit de jouissance du crédit-preneur sur le bien loué et le récupérer à l'amiable ou par simple ordonnance non susceptible d'appel, rendue sur pied de requête par le président du tribunal du lieu du domicile du crédit- bailleur.

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## 4. Expiration du contrat et crédit d'achat

### 4.1- Durée irrévocable

Durant cette période l'entreprise paie le loyer. Pendant toute cette durée, le crédit-bailleur reste propriétaire du bien loué et ce, jusqu'à la réalisation de l'achat de ce bien par le crédit-preneur si ce dernier lève l'option d'achat au terme de cette durée.

Au terme de cette phase le crédit- preneur peut :

- Abandonner le bien entre les mains du crédit bailleur, ce dernier doit trouver un acquéreur sur le marché ou le relouer ;
- Acheter le bien pour une valeur résiduelle convenue dans le contrat de crédit-bail (levée de l'option d'achat) ;
- Renouvellement du contrat de crédit-bail.

### 4.2- La valeur résiduelle

La valeur résiduelle du bien est fixée au départ dans le contrat de crédit-bail, cette valeur correspond à 1% de la valeur d'acquisition du bien.

## 5. Décision de financement

Seul le comité central de crédit à la compétence de prise de décision du financement selon la formule de crédit-bail immobilier. Une fois la décision prise, une note d'instruction parviendra aux structures chargées de son exécution.

Soucieuse de satisfaire les besoins de financement de ses clients, la CNEP-Banque a adopté la formule de crédit-bail immobilier en mars 2006, date d'entrée en vigueur de la décision réglementaire N° 1031/D.G 2006 relatives à l'instruction, conditions et modalités de financement suivant cette formule.

La demande exprimée envers ce produit auprès de la CNEP-Banque n'est pas encore à son apogée et reste en encore timide, cela s'explique par le fait qu'il n'ait été lancé par la CNEP-Banque qu'en mars 2006. Les investisseurs algériens n'étant pas aventuriers, préfèrent emprunter de la façon classique plutôt que de s'avancer dans un domaine encore inconnu pour eux.

# Chapitre 02 : Les Crédits Immobiliers en Algérie

---

## Conclusion

L'intervention des banques en ce domaine demeurait marginale en raison de plusieurs motifs. Pour ce secteur immobilier, l'importance des capitaux nécessaires à la modernisation du logement et sa construction nécessitait une intervention prioritaire et privilégiée de l'Etat car les banques à défaut de moyens ne pouvaient pas financer de tels projets.

Les crédits immobiliers aux particuliers et les crédits à la promotion immobilière se sont des produits qui sont appelés à se développer dans les prochaines années. De plus, ce sont des produits qui s'inscrivent dans un ordre stratégique pour les pouvoirs publics notamment les crédits immobiliers qui y voient un moyen de désamorcer la crise de logement.

## Chapitre 03 : La gestion des risques liés aux crédits immobiliers

### Introduction

Le risque est au cœur du métier de la banque, l'évolution extraordinaire au cours de dernières décennies des instruments permettent de l'analyser, de le quantifier, de le modéliser et d'en tirer des conséquences sur les méthodes de gestion des banques, sur les règles auxquelles elles doivent se plier et son impact sur leurs objectifs financiers. La notion de risque peut être définie comme étant un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain ou de préjudice, que celui soit une dégradation ou une perte. Dans l'activité bancaire la prise de risque peut être recherchée pour ces possibles d'avantages futurs de gains.

« Dans la littérature économique, le risque se distingue de l'incertitude. En mathématique, le risque peut être mesuré objectivement par un écart type présentant la variabilité de rendement d'un actif, par rapport au rendement espéré ».<sup>1</sup>

De ce fait, nous avons jugé utile d'introduire ce chapitre par une première section portant sur les différents types de risques. Dans une deuxième, nous présentons les moyens de gestion des risques et enfin dans une dernière, nous identifions les garanties liées aux crédits hypothécaires.

### Section 01 : Les différents types de risque

Il existe différents types de risques et il faut bien les repérer pour pouvoir y faire face, le banquier cherche à réduire au maximum ce dernier.

#### 1- Les risques économiques

##### Le risque de contrepartie

Le risque de contrepartie est le premier risque auquel est confronté un établissement financier, il est à la fois le plus dangereux et le plus courant pour une banque. « Le risque de contrepartie désigne le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations ».<sup>2</sup>

Le risque de contrepartie désigne aussi, d'une façon plus large et plus nuancée, celui de la dégradation de la situation financière d'un emprunteur, c'est un risque critique car le

---

<sup>1</sup> B. MAROIS, « le risque pays » presse universitaire, décembre 1990. p. 42.

<sup>2</sup> Joël. BESSIS, « gestion des risque et gestion actif passif des banques », édition Dalloz, Paris, 1995. p. 137.

défaut d'un petit nombre de client important peut suffire à mettre en grave difficulté un établissement.

### 1.1- Le risque de crédit

Le risque de crédit est défini comme étant le risque qu'une contrepartie n'honore pas ses engagements contractuels et financiers à bonne échéance. « Le risque de crédit est un risque critique d'un petit nombre de client portant peut suffire à mettre en grave difficulté un établissement »<sup>3</sup>. Il peut prendre plusieurs formes et appellation, on parle du risque de contrepartie dans les transactions de prêt sur un marché (interbancaire ou financier) et on parle également du risque de faillite ou de crédit proprement dit pour les transactions de crédit classique.

#### 1.1.2- Le risque sur le marché immobilier

Ce risque résulte de la possibilité de perte sur les positions prises sur le marché suite à des changements et des évolutions défavorables de celui-ci, exemple si le prix du bien immobilier chute, les garanties prises ne sont plus adéquates. Avec tous les avantages qu'il offrira le marché immobilier aux systèmes de financement, il exposera néanmoins les banques et les investisseurs à des multiples risques.

- **Les banques :** Une augmentation de taux de financement auprès de la SRH<sup>4</sup> obligerait les banques à augmenter les taux débiteurs pour les crédits immobiliers. Par contre la baisse de ce même taux (SRH) mènerait à une diminution de la rentabilité des banques, si ce n'est pas des pertes.
- **Les investisseurs :** Le marché hypothécaire permettra aux investissements de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Donc ils sont exposés aux risques d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH en l'occurrence (perte totale ou partielle de la créance).

### Le risque de liquidité

Ce type de risque se manifeste pour la banque suite aux manques de liquidité. « Le risque de liquidité est considéré comme un risque majeur, mais il fait l'objet de diverses acceptions la liquidité extrême, le matelas de sécurité que procurent les actifs liquides, ou la capacité à mobiliser des capitaux à un coût normal, le risque de liquidité désigne l'éventualité

---

<sup>3</sup> Joël. BESSIS, Op.cit. p. 147.

<sup>4</sup> SRH : société de refinancement hypothécaire.

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

---

de difficultés, temporaires ou importante, d'accès à des ressources de fond pour faire face aux besoins »<sup>5</sup>.

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

### **Le risque de liquidité immédiate**

La banque est dans une situation d'incapacité de faire face à une demande massive et imprévu de retraits de la part de ses déposants. Une panique se manifeste lors d'une crise et la banque ne parvient pas à honorer ses engagements malgré les ressources non négligeables à mettre en disposition.

### **Le risque de transformation**

Ce risque résulte d'une modification progressive du terme des emplois qui s'allonge alors que celui des ressources demeure inchangé.

L'activité de transformation des ressources à court terme en crédit à moyen et long terme qu'exerce la banque est limitée à raison de refinancer un pourcentage (%) minimum de leur emploi à moyen et long terme pour des raisons stables. Ce risque est surveillé par le coefficient de fonds propres et de ressources permanents.

$$\frac{\text{Les fonds propres} + \text{Les ressources } > 5 \text{ ans}}{\text{Les immobilisations} + \text{Les emplois } > 5 \text{ ans}}$$

Coefficient de fond propre et ressources permanents

Pour minimiser ce risque, la banque doit utiliser des nouvelles techniques de refinancement (refinancement hypothécaire) et favoriser la collecte des ressources plus longue en vue de couvrir les crédits immobiliers octroyés à long terme.

### **Le risque des taux d'intérêts**

« Le risque de taux d'intérêts est le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts »<sup>6</sup>. C'est donc « le risque de perte encouru par la banque

---

<sup>5</sup> Joël. BESSIS, Op.cit. p. 157.

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

qui détient des créances et des dettes dans les conditions de rémunération, taux fixes, taux variables, sont différentes »<sup>7</sup>.

La banque est exposée au risque de taux dans deux cas, de hausse ainsi que de baisse. Il y a gain lorsque les taux d'intérêts varient à la hausse ceci entraîne une plus-value qui va entraîner un élargissement de la marge d'intérêts. Il y a perte lorsque les taux d'intérêts varient à la baisse, et ceci entraîne une moins-value qui va entraîner une réduction de la marge d'intérêts.

Nous pouvons présenter les situations où se manifeste le risque de taux dans les schémas suivants<sup>8</sup> :

Cas de hausse de taux d'intérêts

Prêt à taux fixe	Durée des prêts	
Ressource à taux fixe	Durée de ressources	Zone de risque

Prêts à taux fixe	Durée de prêts	
Ressources à taux variable	Zone de risque	

Cas de baisse de taux d'intérêts

Prêts à taux fixe	Durée de prêts	Zone de risque
Ressources à taux fixe	Durée des ressources	

Cas de hausse de taux d'intérêts

Prêts à taux fixe	Durée de prêts	Zone de risque
Ressources à taux fixe	Durée des ressources	

<sup>6</sup> Joël. BESSIS, « gestion des risques et gestion actif passif des banques », édition Dalloz, 1995.

<sup>7</sup> COUSSERGUES, « la banque », édition Dalloz, 1996.

<sup>8</sup> GAUDIWI. M, « le crédit au particulier », édition SER, Paris, 1996, p. 58.

### Le risque de solvabilité

« Le risque de solvabilité est celui de n'est pas disposer des fonds propres suffisantes pour absorber des pertes éventuelles »<sup>9</sup>. Ce risque résulte de montants des fonds propres disponibles d'une part, et des risques pris, d'autre part, de crédit de marché de taux d'intérêts. Le problème fondamentale de l'adéquation en capital consiste à ajuster de la meilleure manière possible fonds propres et risques. Alors, avant toute décision d'octroi de crédit, le banquier devra analyser et apprécier à leur juste valeur l'évolution des grandes masses de bilan.

## 2. Les autres risques

### Les risques techniques

Le risque technique résulte de non-respect des normes règlementaires des conditions de crédits à savoir la durée, le montant, le remboursement ainsi que le taux de crédit accordé.

Alors, ce type de risque nécessite un suivi et une attention permanente pendant toute la durée de crédit.

### Les risques administratifs

Ce type de risque est lié à la mise en place de traitement et au suivi de dossiers de crédits immobiliers. Pour éviter et faire face à ce risque, la banque doit veiller au suivi juridique et de contrôle de chaque opération de crédit.

### Les risques juridiques

Ce risque peut survenir dans deux cas principaux :

**AI Lors de l'établissement des contrats :** Le contrat doit comporter toutes les informations concernant l'opération du crédit immobilier. L'emprunteur, après lecture de la convention de prêt doit opposer sa signature accompagnée de la mention « lue et approuvée » ainsi que la signature du prêteur et la date de signature.

**BI L'hypothèque :** Le banquier doit vérifier les termes de l'acte d'hypothèque et d'assurer sur le bien s'il n'est pas déjà hypothéqué ainsi sur l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque qui doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du

---

<sup>9</sup> Joël. BESSIS, Op.cit. p. 205.

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

---

titre du propriété. De plus, la vérification doit porter sur la valeur du bien hypothéqué durant toute la durée de vie du crédit car elle variera en fonction des fluctuations du marché.

En guise de conclusion à cette section, on peut dire que le banquier, au cœur d'exercice de son activité est confronté à des risques divers qui sont d'origines multiples et qui peuvent engendrer de nouvelles difficultés, et permettant à d'autres risques de se manifester et d'influencer négativement sur la situation financière de la banque. Alors, le banquier doit être très attentif et vigilant à toute menace qui peut y émerger, et d'essayer de maîtriser et gérer ses risques afin de les atteindre.

### Section 02 : Les moyens de gestion des risques

Afin de développer le crédit hypothécaire en Algérie, les banques se doivent tout d'abord de le maîtriser. Ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter ce type de prêt et les adapter à la fois au type du crédit à long terme et aux spécificités de la clientèle (les particuliers).

La gestion des risques est l'avant-dernière phase de traitement du risque. Elle vise à en réduire les différentes formes ou sources. Dès que l'on a évalué les plus fortes vulnérabilités, on connaît mieux les causes, les objets de risque, et les conséquences pour ces vulnérabilités. La gestion du risque de crédit peut se présenter sous trois aspects Les mesures préventives, les mesures curatives et les mesures opérationnelles.

#### 1. La gestion préventive

Toute institution financière est vulnérable aux risques- Quand bien même les institutions financières ne peuvent pas éliminer tous risques auxquels elles exposées, avec un processus efficace de gestion de risques, elles peuvent et doivent réduire de façon significative leur vulnérabilité.

Ce type de gestion constitue des mesures que prennent les banques avant l'octroi du crédit et qui consiste à diminuer la probabilité d'occurrence du risque en diminuant ou en supprimant certains des facteurs de risque à travers le respect des règles prudentielles et la classification des créances risquées.

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

### L'application des normes prudentielles

La réglementation prudentielle précise en réalité tous les éléments susceptibles de limiter les faillites en cascade des banques. En effet, l'objectif est d'éviter que la faillite d'une banque n'entraîne la faillite de tout le système financier.

Alors les banques et les établissements financiers exerçant en Algérie sont tenus de respecter les normes de gestion destinées à garantir leur liquidité et leur solvabilité à l'égard des tiers et notamment des déposants, ainsi que l'équilibre de leur structure financière. Ils doivent, en particulier, respecter les ratios (liquidité, solvabilité. . .). Ces normes sont destinées à sécuriser l'ensemble du système bancaire.

### Ratio de Mc Donough<sup>10</sup>

Les normes de Bâle 2 devrait remplacer les normes mise en place par Bâle 1 en 1988 et visent notamment à la mise en place du ratio Mc Donough est un ratio de solvabilité bancaire visant à limiter le montant total des prêts accordés par une banque en fonction des capitaux propres de cette même banque.

Les recommandations de Bâle 2 s'appuient sur trois piliers (terme employé explicitement dans le texte des accords)

- L'exigence de fonds propres (ratio de solvabilité Mc Donough) ;
- La procédure de surveillance de la gestion des fonds propres ;
- La discipline du marché (transparence dans la communication des établissements).

La formule du ratio et fonds propres de la banque > 8% des (risques de crédits (85%) + de marché (5%) + opérationnels (10%))

### La règle de division des risques

Le respect des limites des risques de non remboursement peut assurer la solvabilité de la banque.

Pour éviter la concentration des risques sur un client ou un groupe lié, voire l'excès de concentration des risques, deux ratios de division des risques doivent être respectés.

<sup>10</sup> Du nom du président du comité de Bâle également ex-vice-président de la Réserve Fédérale de New York.

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

---

- Le premier, fixé à 25%, implique que les crédits accordés individuellement à un client ou à un groupe lié ne doivent pas excéder 25% des fonds propres de la banque ou l'établissement financier concerné.
- Le second ratio limite les grands risques à dix fois les fonds propres. Les grands risques sont constitués par le total des crédits accordés à des clients ou groupes liés dont le montant des crédits reçus, individuellement, dépasse 15% des fonds propres de la banque ou de l'établissement financier concerné. Du nom de l'actuel président du comité de Bâle également vice-président de la Réserve de New York.

### Le coefficient de liquidité

Son respect doit permettre aux banques de faire face à leurs exigibilités à court terme avec leurs utilisations (ou emplois) de même durée. L'ensemble des crédits inférieurs à un mois doit être supérieur aux ressources de même durées.

Actifs réalisables à un mois/ Les passifs exigibles et certains éléments de hors bilan >100%
--

### La classification des créances et leur système de provisionnement

D'après l'instruction n° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion de banques et établissements financiers, les banques sont tenues de procéder à la classification de leurs créances en fonctions de leur degré de risque mesuré en nombre d'échéances impayées, et ce enfin de constituer des provisions appropriés au risque encouru.

On distingue deux types de créances :

**Les créances courantes** : sont celles dont le recouvrement intégral dans les délais est certain.

**Les créances classées** : sont celles qui sont réparties selon le degré du risque d'impayé en quatre classes :

- Font partie de la classe **1** des actifs classés, les actifs qui sont détenus sur des entreprises qui honorent leur engagement financier à leur échéance, mais qui connaissent une dégradation de leur situation financière ou qui opèrent dans un secteur d'activité en difficulté. Ces risques ne requièrent pas des provisions ;
- Font partie de la classe **2** des actifs classés, les créances pour lesquelles les retards de paiements des intérêts ou du principal sont supérieurs à 90 jours et inférieurs à 180

jours ainsi que tous les actifs détenus par des entreprises qui présentent des éléments préoccupants. Ces actifs doivent être provisionnés à hauteur de 30% ;

- Font partie de la classe **3** des actifs classés, les créances pour lesquelles les retards de paiement des intérêts ou du principal sont supérieurs à 180 jours et inférieurs à 360 jours, ainsi que tous les actifs détenus sur des entreprises qui rencontrent de sérieuses difficultés. Ces actifs doivent être provisionnés à hauteur de 50%.
- Font partie de la classe **4** des actifs classés, les créances pour lesquelles les retards de paiement des intérêts sont supérieurs à 360 jours, les actifs restés en suspens au-delà de 360 jours et les autres actifs qui doivent être passés par pertes après que la banque ait veillé à utiliser toutes les procédures de droit tendant à la réalisation de ces actifs.

Toutefois, ces règles de provisionnement des créances douteuses ne sont pas sans incidences sur la gestion de la banque. En effet, leur augmentation diminue la rentabilité de la banque.

Alors, compte tenu de l'effet des créances douteuses sur la rentabilité de la banque, cette dernière doit veiller à :

- La mise en place d'un système de détection, de suivi et de gestion des créances risquées ;
- La gestion prudente des provisions pour éviter des conséquences nocives sur le résultat.

### **2- La gestion opérationnelle**

La gestion opérationnelle repose sur la gestion à priori et la gestion à posteriori du risque de crédit

- La gestion à priori du risque repose sur les méthodes d'analyse d'endettement et par l'allocation de limite d'engagement, elle prend en compte l'appréciation et la prévention de risque (gestion primordiale) ;
- La gestion posteriori est celle du suivi des engagements.

#### **2.1- Le montage d'un dossier de crédit**

Le montage d'un dossier de crédit est un préalable à toute opération de prêt bancaire. En effet à travers le dossier de crédit dans lequel sont réunis les différents documents exigés par la banque, le banquier peut apprécier la situation familiale, patrimoniale et

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

---

professionnelle du client. Une fois le crédit accordé et si la qualité de l'emprunteur se détériore, il ne resterait généralement que deux solutions à la banque avoir recours aux provisions (déjà construit) ou bien solder leurs position en enregistrant sur perte.

Ce montage de dossier de crédit porte essentiellement sur :

- La détermination des besoins du demandeur (entreprise, particulier) ;
- L'organisation d'un plan de financement en tenant compte de l'ensemble des renseignements recueillis ;
- L'amélioration de la connaissance de client notamment sur le plan patrimonial et de ses capacités de remboursement ;

Les étapes par les quelles passe le banquier pour le montage d'un dossier de crédit sont :

- **Connaître le client et l'objet du crédit**

- Pour le client : situation familiale, patrimoniale et professionnelle ;
- Pour le crédit : nature, durée et modalité de remboursement.

- **Demander les pièces et documents nécessaires**

Exiger tous les documents adéquats, originaux plus photocopies si c'est possible, pour éviter tout risque administratif. Ces documents vont permettre au banquier d'étudier la faisabilité de l'opération et analyser le risque encouru par la banque.

- **Etudier la faisabilité du projet**

C'est une étape très importante ou le banquier procédera à une analyse détaillée afin de trouver, s'il existe un crédit correspondant aux besoins du client.

- **Analyse d'endettement du ménage :** si l'endettement du ménage est supportable, le banquier peut alors envisager le financement, qui ne peut se faire qu'après calcul du droit du prêt.

Grâce aux informations fournies, le banquier peut cerner les besoins de demandeur de crédit. Des lors, il pourra lui proposer les conditions des crédits les plus adaptées à ses besoins ainsi qu'à sa capacité de remboursement.

**2.2- Le système de délégation de crédit** « Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant investi d'un pouvoir de décision

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

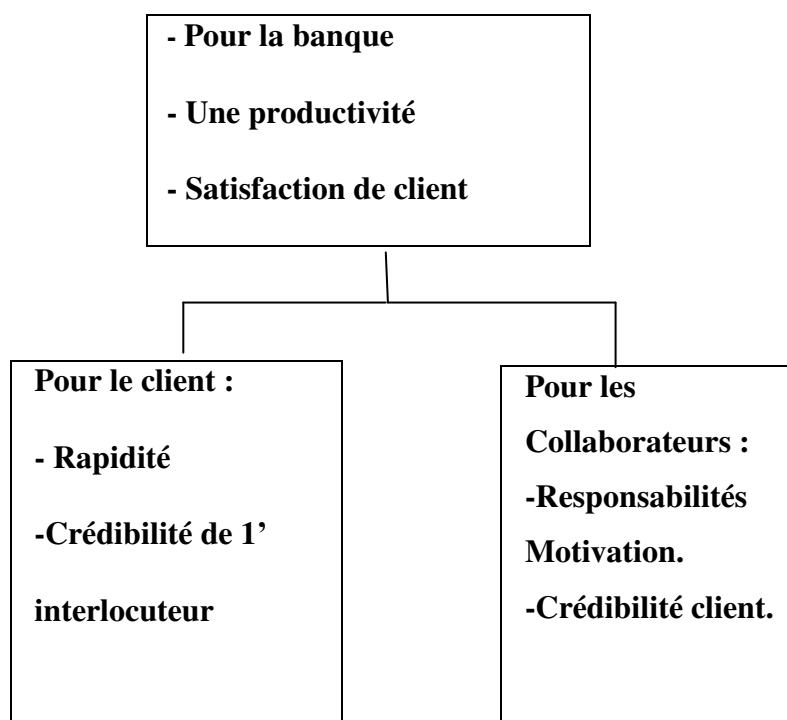
dans l'exercice de l'activité crédit, confère, pour un durée fixe ou déterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte »<sup>11</sup>.

Le système de délégation de crédit occupe une place importante dans la gestion préventive du risque de crédit qui ne lui est pas toujours reconnue.

L'adoption de ce système permet la maîtrise du risque de crédit ainsi que le développement de l'établissement bancaire. En effet grâce à ce système, la qualité du service crédit se verra amélioré, et ce, car il permet de responsabiliser et de motiver les collaborateurs.

Sa mise en place ne doit pas être considérée comme une structuration formelle et Procédurale de l'exercice de pouvoir en matière de crédit, mais que le résultat des besoins de fonctionnement de l'entreprise bancaire de sa stratégie de développement ainsi que la maîtrise des risques. Les délégations présentant de nombreux avantages pour le client, la banque et les collaborateurs et ils peuvent être présentés dans les schémas suivant :

### Schémas n°1 : représentant l'utilité d'un système de délégation de crédit



<sup>11</sup> MATHIEU.M, « l'exploitant bancaire et le risque crédit », édition la revue banque éditeur, Paris, 1996.p. 162.

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

---

A noter que l'exercice de la délégation n'est pas un « blanc-seing » pour celui à qui on a délégué les pouvoirs c'est-à-dire qu'on ne délègue pas une signature à quelqu'un pour qu'il utilise à son gré, ce qui est particulièrement vrai en matière de crédit.

### 2.3- Le scoring

#### 2.3.1- Généralités sur le scoring

Il existe de nombreuses méthodes automatisées de notation, on trouve la méthode score appelée aussi « l'analyse discriminante multi variée » ou encore « crédit scoring ». C'est une méthode de détection et de quantification de risque de défaillance des clients.

Le score se base sur des analyses statistiques du client à qui l'on attribue une note représentative de son profit de risque. En générale, le score est établi à partir d'une analyse statistique de comparaison de profit des bons et mauvais risques.

- Cette technique est apparue aux Etats-Unis dans les années 1950, puis s'est développé à travers le monde. De nos jours, le scoring est utilisé par de nombreux établissements, surtout en matière de crédit à la consommation, le crédit immobilier...etc.

#### 2.3.2- Les avantages de crédit scoring

Le crédit scoring présente des avantages pour l'établissement de crédit, qui sont :

- **La simplicité et la rapidité** : L'utilisation du scoring est simple et la prise de décision est rapide ce qui présente un double avantage, interne de charge de travail ou le mécanisme administratif, et un autre commercial du fait que le client obtient une réponse en quelque minute.
- **L'homogénéité** : Le crédit scoring permet d'avoir une politique de sélection des risques homogènes ;
- **La productivité** : le crédit scoring permet un gain de temps important dans le traitement des dossiers. Ce gain est optimisé dans la réaffectation que ce soit dans des opérations de conseils pour la clientèle ou encore dans d'autres des opérations de crédit ;

- **La maîtrise de risque :** L'objectivité des critères de risque de crédit scoring et l'efficacité prouvée, dans le processus de décision, permettent un meilleur contrôle des impayés mais aussi leur diminution.

### 2.3.3- Les étapes de l'élaboration d'un modèle de crédit scoring

L'élaboration d'un modèle de crédit scoring doit passer par les étapes suivantes :

- **La définition des partitions**

C'est la segmentation des clients, un client est considéré comme sain s'il n'aura pas des incidents lors des paiements. Tandis que tous les clients ayant un incident de paiement ou plus est jugé comme mauvais (non sain).

- **L'échantillonnage**

Pour faire construire un bon modèle, il faudrait que l'échantillon soit représentatif, il doit être tiré aléatoirement et sa taille doit être suffisamment grande.

- **Echantillon d'estimation :** cet échantillon est tiré aléatoirement de l'échantillon global, il est utilisé comme base pour la construction de modèle d'analyse ;
- **Echantillon de validation :** il est tiré aléatoirement, il nous permet de valider ou de rejeter le modèle.
- **Echantillon de prévision :** Il est tiré aussi aléatoirement, il permet de contrôler l'efficacité des modèles dans des périodes différents.

- **L'élaboration d'une grille score**

D'abord, le banquier procède à sélectionner les dossiers des emprunteurs qui seront répartis et analysés suivant des critères et des méthodes statistiques.

Cependant, ce fichier devra avoir une durée de vie minimale et être en nombre suffisant afin d'avoir des résultats significatifs.

- **La conception du modèle**

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

---

C'est la collecte et le codage des informations de base, la sélection de la méthode statistique à utiliser, l'établissement de la fiche score et enfin appréciation de la fiabilité de crédit scoring.

### 2.34- Les limites de score

« Le scoring présente plusieurs limites, les plus évidentes proviennent de la qualité des fichiers qui exigent une information riche et exacte. Les effectifs doit être important, les données discriminantes disponibles et la codification stable »<sup>12</sup>

En effet, le crédit scoring est très sensible aux changements de la situation économique (inflation, évolution des taux d'intérêts...), cependant il existe d'autres limites de crédit scoring parmi lesquelles en trouve :

- **Le dérivé temporel** : avec le temps, on peut être sûr que l'outil soit totalement efficace si le modèle perd de sa pertinence.
- **Disponibilité de l'information** : qui n'est pas exhaustive pour faire refléter l'image d'un client.

### 3- La gestion curative

La gestion curative du risque crédit débute dès le premier jour ou l'échéance du crédit a été impayée et alors l'engagement pris par un client non respecté, c'est la fonction de recouvrement.

#### 3.1- Le recouvrement

La fonction de recouvrement repose sur (03) principes pour son efficacité à savoir, la réactivité, la continuité et la progressivité.

- **La créativité** : C'est être sûr de ses gardes et filtrer tout incident de paiement et ce afin d'éviter une accumulation des impayés.
- **La continuité** : Dans le traitement de l'impayé afin d'éviter des ruptures dans la gestion de crédit.
- **La progressivité** : Dans l'évolution de l'opération de recouvrement par l'instauration des mesures juridiques nécessaires à l'encontre du client.

---

<sup>12</sup> Revue banque, « les limites des scores » N° 564 novembre 1995.

### 3.2- Le contrôle et suivi

L'opération de contrôle et de suivi de la situation de débiteur doit de faire sur tous les aspects. Elle nécessite toute les informations ayant trait à l'évolution de bénéficiaire de crédit en matière de :

- **La notoriété**

C'est la vérification de comportement et de la notoriété de débiteur afin de savoir s'il mérite toujours la confiance de la banque en lui.

- **Les besoins financiers de débiteur**

En vue de satisfaire les besoins de financement d'un client la banque met à sa disposition d'autre crédit. Le banquier doit consulter à chaque fois la centrale des risques pour vérifier que le client n'a pas d'autres engagements ailleurs.

- **Garanties**

Les biens n'ont pas une valeur définitivement fixe (elle est variable). Pour cela la banque doit s'assurer une surveillance permanente sur la valeur des biens pris en garanties par l'estimation de prix réel du bien immobilier avant de prendre la décision de financement.

Ainsi, le recouvrement au sein d'une banque intervient à la fin de crédit lorsque le remboursement est périodique, donc il faut bien couvrir les risques de la banque. C'est pour cela que le crédit est obligatoirement suivi par une prise de garantie qui doit couvrir le montant de crédit en cas d'impayé.

Donc la section qui suit, nous allons aborder les garanties requises pour l'octroi d'un crédit immobilier.

### Section 03 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires

Le mot crédit provient du latin « CREDER » qui signifie « faire confiance ». La banque travaille avec ses capitaux propres mais également avec ceux des déposants qui lui font confiance.

De ce fait, elle est assujettie à une obligation de prudence qui va s'exprimer d'abord et avant tout par une bonne étude du dossier de crédit (connaître l'emprunteur, identifier ses

besoins, et vérifier son approche globale). Ensuite par la prise de garantie ou sûretés rattachées à l'emprunt qui servira à anticiper et à couvrir un risque futur possible de non-recouvrement d crédit.

Les garanties à constituer contre le non-recouvrement de la créance pour partie ou pour la totalité du crédit du fait de l'impossibilité, de l'incapacité ou du refus de rembourser le prêt et du décès du débiteur, sont les suivantes : Le cautionnement ; L'hypothèque ; la garantie SGCI, les assurances.

### **1- Le cautionnement**

Selon l'article 644 du code civil algérien, le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier, à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même<sup>13</sup>.

La rédaction d'un écrit est toujours nécessaire car le cautionnement ne se présume pas. On distingue :

#### **1.1- Le cautionnement simple**

En principe le cautionnement est simple, la caution n'est qu'un débiteur subsidiaire, que le créancier ne peut appeler qu'en dernier recours et dont il ne peut exiger que le montant limité de sa part, en cas de pluralité de la caution, il résulte de ce principe le bénéfice de discussion et le bénéfice de division.

#### **A- Le bénéfice de discussion**

Le bénéfice de discussion prend la forme d'une exception procédurale, que la caution oppose aux premières poursuites du créancier. Celle-ci seront suspendues jusqu'à la fin de la procédure de saisie et vente du débiteur principal.

#### **B- Le bénéfice de division**

On suppose que plusieurs cautions se sont engagées à garantir la même dette ou la même fraction de la dette. En principe chacune d'elle est tenu de la totalité de la dette principale sauf si elle a limité son engagement à un montant inférieur. Le créancier devrait donc pouvoir réclamer à l'une quelconque des cautions le paiement de la dette principale.

---

<sup>13</sup> Article 644 du code civil XI, titre I, chapitre I, p. 107, année 2007.

### 1.2- Le cautionnement solidaire

La solidarité exclut le bénéfice de division et le bénéfice de discussion, le créancier D'une obligation contractée solidairement peut s'adresser à celui des débiteurs qu'il veut choisir (en général le plus solvable), le débiteur solidaire se présente comme principal. Le cautionnement solidaire permet au créancier de cumuler les avantages du cautionnement et ceux de la solvabilité.

### 1.3- Le cautionnement présente les caractéristiques suivantes

- Le cautionnement est une garantie personnelle ; Il est en principe un contrat unilatéral en ce que seul la caution souscrit un engagement positif vis-à-vis du créancier qui se contente d'accepter l'engagement ;

- L'acte de cautionnement s'effectue le plus souvent sous seing privé et il doit compter des mentions obligatoires qui sont nécessaires pour établir la preuve de l'étendue des obligations de la caution ;

- C'est une sûreté accessoire au contrat de prêt signé entre la banque et le débiteur principal, son existence, sa validité et son étendue seront donc totalement dépendantes de ce lien principal.

### 1.4- La constitution du cautionnement

Le cautionnement ne se présume pas quel que soit la nature de l'obligation garantie. Le cautionnement doit être constaté dans un acte comportant la signature des deux parties et la mention écrite de la main de caution, de la somme maximal garantie, en toute lettre et en chiffre.

La caution doit présenter des garanties de solvabilité appréciées en tenant compte de tous les éléments de son patrimoine.

Lorsque la caution reçue par le créancier, volontairement ou en justice, est devenue ensuite insolvable, le débiteur doit en fournir une autre ou fournir une sûreté réelle donnant les mêmes garanties au créancier.

Le cautionnement ne peut exister que si l'obligation principale garantie est valablement constituée. Toutefois il est possible de cautionner, en parfaite connaissance de cause, les engagements d'un incapable.

L'engagement de la caution ne peut être contracté à des conditions plus onéreuses que l'obligation principale, sous peine de réduction à concurrence de celle-ci ni excéder ce qui est dû par le débiteur principal au moment des poursuites.

### 1.5- Les effets du cautionnement

Les effets du cautionnement diffèrent selon que celui-ci est simple ou solidaire.

Dans le premier cas, la caution s'étant engagée à payer la dette à la place du débiteur principal, le créancier impayé peut la poursuivre sans même mettre en demeure le débiteur ; toutefois, la caution a le droit de faire suspendre la poursuite dirigée contre elle jusqu'à ce que l'insolvabilité du débiteur soit établie ; c'est le Bénéfice de discussion.

Dans l'hypothèse, courante, où la dette est garantie par plusieurs cautions, le créancier peut poursuivre l'une d'elles seulement, qui sera obligée de payer la totalité de la dette ; toutefois, la loi accorde à la caution le bénéfice de division.

Lorsqu'il y a cautionnement solidaire, la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal. Ni le bénéfice de discussion ni le bénéfice de division ne peuvent être invoqués dans les rapports de la caution solidaire avec le créancier.

Le cautionnement disparaît chaque fois que l'obligation principale disparaît, avec le paiement de la dette, la novation, la prescription ; il ne disparaît pas si le créancier a remis une partie de la dette au débiteur en liquidation de biens ou en état de règlement judiciaire.

### 1.6- Les avantages du cautionnement

La prise du cautionnement comme garantie présente plusieurs avantages :

- Il offre une grande souplesse et sa mise en place est très simple ;
- Il peut garantir tout type de crédit que ça soit acquisition d'un logement neuf, construction, aménagement...etc.
- Le remboursement de la créance est assuré à 100% ;
- La simplicité de la mise en place réduit les coûts des procédures de gestion.

### 1.7- L'extinction du cautionnement

L'extinction partielle ou totale de l'obligation principale entraîne, dans la même mesure, celle de l'engagement de la caution. Le cautionnement ne peut pas être étendu au-delà des limites dans lesquelles il a été contracté. Le cautionnement est éteint lorsque la dette principale est éteinte, c'est-à-dire lorsque le prêt a été remboursé.

### 2- L'hypothèque

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier, c'est une sûreté réelle qui donne un droit réel sur les immeubles.

L'hypothèque est définie par l'article 882 du code civil comme suit « Le contrat de l'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance. Un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang. Sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».

#### 2.1- Les caractéristiques de l'hypothèque

- ***C'est un droit réel :*** « il confère la possibilité de suivre l'immeuble hypothéqué en quelque mains qu'il passe pour être payé suivant l'ordre d'inscription de sa créance (droit de suite) et de faire payer par priorité aux autres créanciers une fois le bien vendu (droit de préférence). L'hypothèque confère au créancier un droit opposable aux tiers. »<sup>14</sup>.

- ***C'est un droit réel accessoire à une créance :*** « elle est liée à la créance garantir dont elle suit les vicissitudes, donc elle est indésirable de la créance qu'elle garantir et dépend de cette créance quant à sa validité et à son extinction ».

- ***C'est un droit réel immobilier :*** « elle ne peut être constituée que sur des immeubles »<sup>15</sup>

« Pour hypothéquer un immeuble il faut avoir la capacité d'aliéner »<sup>16</sup>

Cependant, tout immeuble n'est pas forcément hypothécable, et ce comme les biens du domaine public.

- ***C'est un droit indivisible :*** Chaque fraction de l'immeuble hypothéqué répond à la totalité de la dette. Par exemple, un débiteur ne peut donner un hypothèque une partie du bien, et en cas de décès du débiteur, la succession du bien, au profit des héritiers, ne peut faire obstacle au maintien de l'hypothèque. C'est pourquoi, chaque portion de la dette est garantie par la totalité de l'immeuble.

---

<sup>14</sup> Article 893 du code civil, Livre XI, titre I, chapitre I, p.146, année 2007.

<sup>15</sup> Article 889 du code civil, livre XI, titre I, chapitre I, p.146, année 2007.

<sup>16</sup> Article 884 du code civil, livre XI, titre I, chapitre I, p.145, année 2007.

## Chapitre 03 : La Gestion Des Risques Liés Aux Crédits Immobiliers

---

- *C'est un droit spécial* : L'hypothèque constitue un droit spécial pour les raisons suivantes :
  - Il est possible que de nombreux créanciers bénéficient d'une hypothèque sur un même immeuble (notion de rang), qui détermine l'ordre de propriété lors de la vente de l'immeuble, le rang se fait suivant les dates respectives d'inscription des hypothéqués ;
  - L'acte de l'hypothèque doit montrer la nature de la créancier, son montant et sa date d'inscription ;
  - Il est possible d'hypothéquer des constructions séparément du sol, c'est le cas lorsqu'il appartient à différents propriétaires ;
  - Il doit désigner les biens immobiliers du débiteur constitutif de l'hypothèque.

### Conclusion

Dans ce chapitre nous avons montré que malgré l'existence de plusieurs types du risque affectant les établissements financiers, celui de non remboursement demeure un risque majeur. C'est le risque auquel les banques ont dû mal à faire face. En effet, le risque de crédit ainsi que son rôle important, mettant en danger l'activité des établissements financiers, sont au cœur des innovations et de développement des divers modèles afin de mieux maîtriser et gérer ce risque de défaut d'une manière plus efficace.

Pour gérer ce risque les banques reposent sur la gestion à priori et la gestion à posteriori du risque de crédit. L'exposition au risque de crédit est traditionnellement gérée à priori dans les banques par des méthodes d'analyse financière et par l'allocation de limites d'engagements. La gestion à posteriori est celle du suivi des engagements. Une fois le crédit accordé, si la qualité de l'emprunteur se détériore, il ne reste généralement que deux solutions à la banque avoir recours aux provisions ou bien solder leur position en enregistrant une perte.

Par conséquent, la gestion à priori est primordiale. Elle prend en compte l'appréciation et la prévention du risque de contrepartie.

# Chapitre 04 : Etude De Cas

---

## Chapitre 04 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la (BADR)

### Introduction :

L'émergence de la « BADR » a suivi la nécessité de :

Lever toutes les contraintes et les blocages qui n'ont pas permis à l'agriculture de remplir efficacement son rôle dans le développement national ;

Mobiliser les moyens nécessaires et créer les conditions favorables pour son développement et à la promotion de la population rurale ;

Financer les procédures relatives au secteur agricole et de ses besoins spécifiques. Et ça par les actions de développement d'équipement ou d'exploitation de toutes les unités agricoles de production ou de services ;

Rendre les structures de financement plus opérationnelles en évitant toute forme de blocage, administratif ou technique ;

-Disposer librement, une fois le financement obtenu, de toutes les initiatives pour l'exécution des tâches y afférentes, sans oublier que les remboursements seront obligatoires ;

-Ouvrir pour l'indépendance économique du pays par l'autorisation des besoins nationaux en produits agricoles, qui ne peuvent être obtenus que par un développement de l'agriculture et de sa dynamisation.

### Section 01 : Présentation générale de la BADR

#### 1.1-Création et évolution :

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

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

# Chapitre 04 : Etude De Cas

---

- Près de 7000 cadre et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales.
- La « BADR » dispense ses services à l'ensemble des structures d'activités ; elle n'est pas limitée au seul secteur agricole ; seulement s'agissant du secteur public, ses services ne sont orientés qu'aux entreprises agricoles et agro-industrielles. Elle est chargée de mettre en œuvre ses propres moyens et ceux fournis par l'Etat en vue d'assurer le financement des structures et des activités de toutes nature liées, en amont et en aval, à la production agricole et agro-industrielle. La « BADR » est devenue, au fil du temps et notamment après la promulgation de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités, à tel point qu'aujourd'hui le secteur agricole ne représente plus de 25% de chiffre d'affaire. Cet élargissement intervenu dans son champ d'action, et de par la densité de son réseau et l'importance de son effectif ont fait que la « BADR » est considérée par le « BANKERS ALMANACH » comme la première banque commerciale en Algérie. (elle occupe le premier rang à l'échelle nationale et le 668<sup>ème</sup> au niveau mondial sur environ 4100 banques classées depuis 2009. La « BADR » accord des crédits aux particuliers sous la condition de développement rural, c'est-à-dire qu'elle octroi des crédits pour les ménages mais à condition que leur projet s'effectue dans des zones rurales.

## **1.2- L'approche administrative :**

### **1.2.1- L'organisation de la direction générale :**

La direction générale de la « BADR » comprend :

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

Les structures centrales de la « BADR » comprennent :

- Les divisions ;
- Les directions centrales ;

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

- Les sous-directions ;
- Les départements.

### **Les divisions et les directions centrales :**

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

- La direction de l'administration et des moyens : elle regroupe les directions centrales du personnel et de la formation, des moyens généraux, des affaires juridiques et de la communication et du marketing.
- La division des engagements : elle regroupe les directions centrales du :
  - Financement de l'agriculture ;
  - Financement des entreprises publiques ;
  - Financement des activités privées.
- La division internationale : elle regroupe les directions centrales suivantes :
  - Direction centrale des relations internationales ;
  - Direction centrale des questions techniques avec l'extérieur ;
  - Direction centrale des garanties et des financements internationaux.
- Division de l'inspection générale de l'audit : elle est directement rattachée au président directeur générale et la direction centrale de l'audit.

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

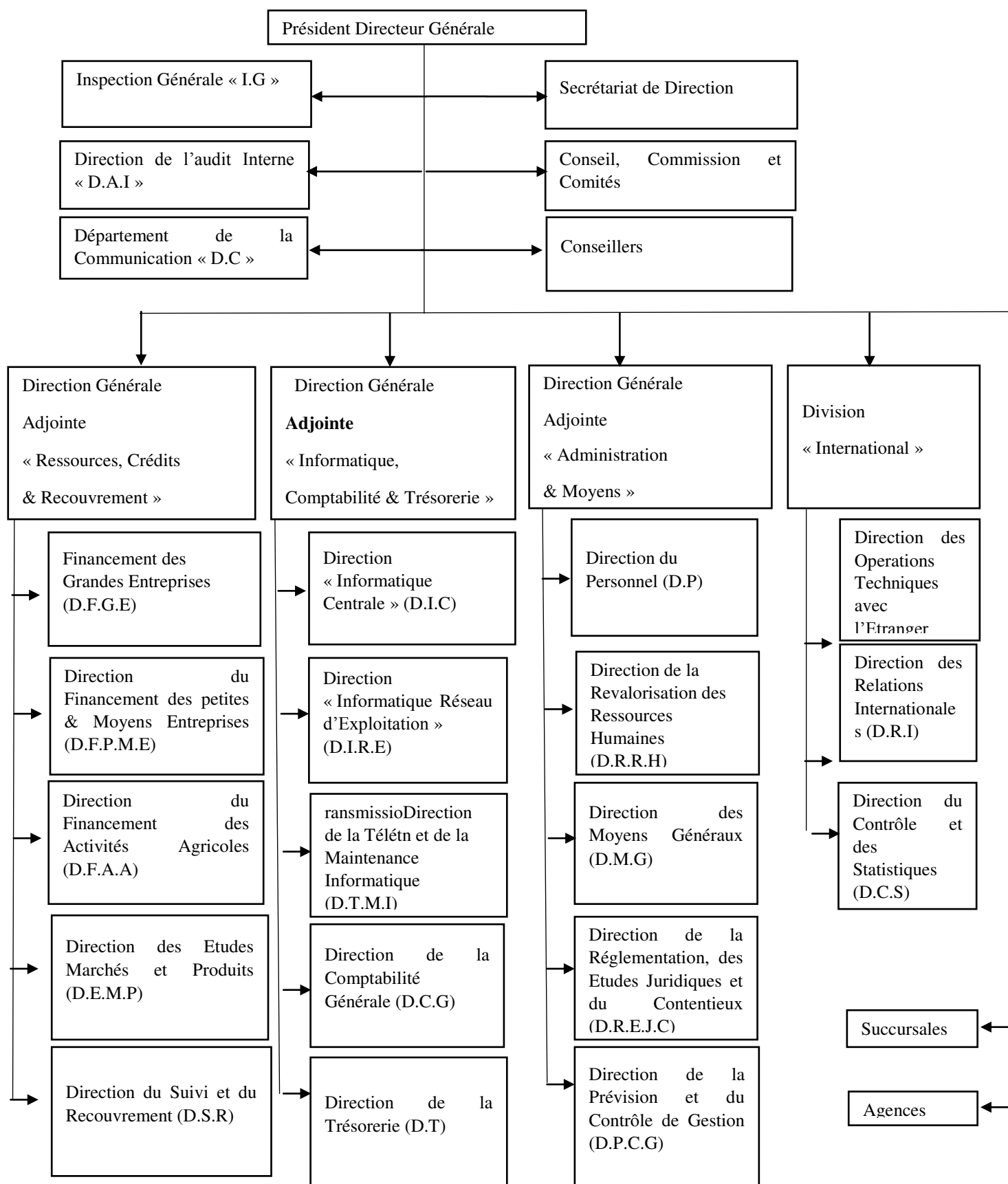
### **Les départements :**

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

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

# Chapitre 04 : Etude De Cas

**Schéma N°01 : l'organigramme générale de la BADR**



Sources: Documents fournis par la BADR

# Chapitre 04 : Etude De Cas

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

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

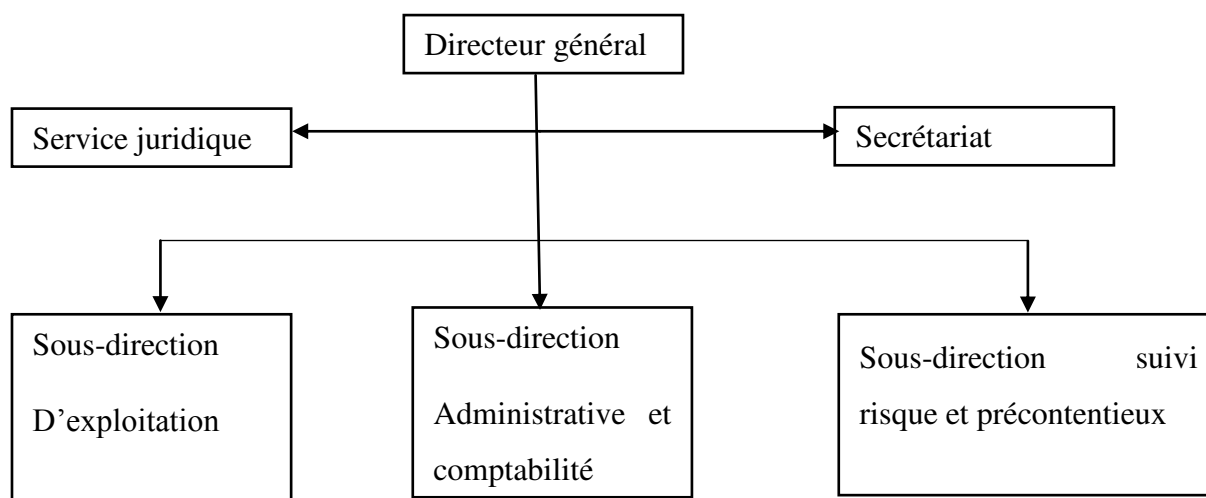
Chaque « Groupe Régional d'exploitation » (G.R.E) comporte un directeur général et des sous-directions qui, de leurs parts, contiennent un certains nombres d'agences.

### Les sous-directions de la « BADR »

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

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

### Schéma N°2 sous directions actuelle de la BADR



Source : Document fournit par la BADR

# Chapitre 04 : Etude De Cas

---

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

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

La « BADR » a conçu une organisation et une méthode de travail qui fait du « chargé de la clientèle » un élément clé dans l'amélioration des relations banque-clientèle. Le principe se fonde sur le principe « banque assise » avec un service personnalisé et une distinction entre les travaux effectués par le « front office » et le « back office ».

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

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

# Chapitre 04 : Etude De Cas

---

## 1.3- Le rôle du service crédit

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

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

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

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

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

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

## 1.4- La BADR ; un appui financier

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

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

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

### **Les ressources et emplois clientèle**

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

On constate une augmentation considérable de l'activité de la « BADR » durant les exercices 1998,1999 et 2000.

A titre exemple :

Au 31/12/2000, les ressources clientèle en Dinars s'élèvent à 201.893 millions de dinars enregistrant une augmentation de l'ordre de 13.761 millions de dinars par rapport à 1999, soit en valeur relative de 7,3% et marquant ainsi une augmentation de 21.882 millions de dinars par rapport à 1998 soit en valeur relative +13,16%.

En revanche, au 31/12/2000, l'encours des crédits à la clientèle, ainsi bien en dinars qu'en devises, a atteint 129.662 millions de dinars, en hausse par rapport à 1999 de 15.845 millions de dinars, soit en valeur relative +13,92% contre un total de 107.504 millions de dinars en 1998.

### **Section 02 : Etude d'un cas pratique**

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

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

#### **2.1- Etude de dossier de demande de crédit**

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

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

Avant la constitution de dossier de crédit, la banque vérifie d'abord est ce que le client possède les critères d'éligibilité suivantes :

- Etre de nationalité algérienne ;
- Etre âgé de 65 ans au maximum (duré de remboursement incluse) ;
- Etre majeur à la date de l'autorisation de financement (fournir un acte de naissance n°12) ;
- Pouvoir justifier de revenus stables fixés au moins 1,5 fois le SNMG par les trois dernières fiches de paie, c'est-à-dire :  
SNMG = 18000 DA.  
 $1,5 * 18000 = 27000$  DA, c'est le minimum revenu qui permet d'avoir un crédit possède
- Posséder l'acte authentique de propriété publique et enregistré du terrain pour la formule auto construction ou de l'habitation pour l'extension.
- Présenté un certificat de possession enregistré et publié, lorsque l'acte de propriété du terrain n'existe pas.
- Fournir un certificat négatif du bien objet du crédit délivré par la conservation foncière territorialement compétente.
- Justifier d'un apport personnel d'un minimum de 10 de la valeur de la construction ou de l'extension.
- Versement d'une commission d'engagement dès la mise en place du crédit qui varie selon la durée du crédit :
  - 10000.00 DA pour une durée inférieure à 10 ans.
  - 15000.00 DA pour une durée comprise entre 10 et 15 ans.
- La souscription par le bénéficiaire des polices d'assurance insolvabilité, multirisque et décès.
- Domiciliation du bénéficiaire du crédit.

Les montants des crédits sont fixés comme suit :

# Chapitre 04 : Etude De Cas

---

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

## **Dossier constitutif**

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

### **2.1.1- Dossier constitutif pour les salariés**

Il contient les pièces suivantes :

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

### **2.1.2- Dossier constitutif pour les non-salariés**

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

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

### **2.1.3- Pour l'auto construction ou l'extension**

- Un acte de propriété authentique enregistré et publier ;
- Le permis de construction en cours de validité ;

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

- Un devis estimatif et quantitatif des travaux à réaliser, établi par un architecte ou un bureau d'études agréé par la banque (voir l'annexe n°02) ;
- Le certificat négatif délivré par la conservation foncière.

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

### **2.2- Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural**

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

- Justificatif de niveau : examen avec attention des éléments suivants (salaire, relevé des émoluments), remboursement d'autres crédits pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur ;
- Vérification si le client n'est pas répertorié comme client de l'institution d'une part, et vérifier sa situation de recouvrement d'autre part ;
- Savoir l'objet du prêt et les caractéristiques de bien à financer (terrain) en faisant une visite sur site c'est-à-dire visiter le terrain pour confirmer les données du client, en effectuant cette visite, le chargé d'étude écrit un rapport appelé visite sur site (voir l'annexe n°03) qui contient les caractéristiques de bien à financer (terrain), et cette visite se répète toute fois avant le déblocage des tranches du crédit c'est-à-dire après avoir que la banque accepte d'accorder le crédit à son client pour suivre l'avancement et la réalisation du projet ;
- Pour toute rédaction de contrat de prêt l'agence remet au client une lettre d'accord lui notifiant les conditions d'acceptation ou de rejet de son dossier de demande de crédit. Voir les suivants :
  - a) Lorsqu'il s'agit d'une notification de rejet, et après étude de dossier, l'agence exprime au postulant son regret de ne pas pouvoir donner suite favorable en expliquant le motif de son rejet.
  - b) Lorsque le dossier est ajourné, la banque adresse une lettre au client lui demandant soit de compléter ou de rectifier les pièces.

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

- c) Lorsqu'il s'agit d'une notification d'acceptation (accord), l'agence remet au client avec accusé de réception une lettre d'accord lui notifiant les conditions (durée, montant, diffère et modalité de remboursement).

### 2.3- Le suivi de dossier crédit

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

#### 2.3.1- Les garanties

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

- L'hypothèque légale du 1<sup>er</sup> rang ;
- Police d'assurance ;
- Billet à ordre : c'est comme un chèque que le client doit recevoir à chaque fois qu'il règle une échéance (voir l'annexe n°05) ;
- Convention de prêt : c'est un formulaire qui est accordé par la banque à son emprunteur et qui porte des conditions particulières (Nom et Prénom du client, montant de crédit, les délais du crédit, taux d'intérêt, nombre des échéances...) et des conditions générales (ce sont des règles générales qu'in faut connaitre (voir l'annexe n°06) ;
- Signature d'un engagement de domiciliation de salaires perçus visé par l'employeur ou engagement ferme de provisionner le compte ouvert des échéances ;
- Signature d'une augmentation de débit de compte d'office à la date d'échéance ;

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

- Rapport d'expertise de la construction et évaluation par un expert agréé sur l'avancement des travaux de l'auto construction.

### 2.3.2- Le remboursement

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

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

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

### 2.3.3- La défaillance du débiteur

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

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

Une mise en demeure doit être adressé en recommandé avec accusé de réception, comme est le cas pour la caution si il existe.

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

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

### 2.4- Exemple sur le crédit immobilier « Aménagement »

**Objet :** Crédit Immobilier habitat rural « Aménagement ».

**Mr :** BEKAR ALI

**ALE AIN EL HAMMAM (573).**

**Garanties :** Hypothèque légale du premier rang

DPAMR

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

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

Il consiste en l'aménagement d'une habitation érigée sur un terrain d'une superficie de 306 m<sup>2</sup> (suivant le certificat de possession).

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

**Le promoteur dispose de ce qui suit :**

- Un certificat de possession qui lui permet d'accéder à un crédit inférieur ou égal à : 1.000.000.00 DA ;
- Décision d'octroi de l'aide CNL de 700 000.00 DA ;
- Permis de construire 26/10/2015 ;
- Trois dernières fiches de paie affichant un salaire net de : 27 545,22 DA (agent de pompage Niveau 3 à l'ADE d'IFERHOUNEN) ;
- Un devis estimatif des travaux à réaliser d'un montant de : 2 795 665,83 DA.

**La capacité d'endettement**

## Chapitre 04 : Etude De Cas

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

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

### "AUTORISATION D'ENGAGEMENT"

(ANNEXE 5 DU MANUEL DE GESTION DES CREDITS)

**Date 12/01/2018 N°2**

Organe de décision (1) : **GRE**

Date du comité : **11/01/2018 PV N°2**

Structure émettrice (2) : **GRE**

Emprunteur : **BEKAR ALI**

Compte : **à ouvrir**

Activité : **fonctionnaire**

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

Groupe d'appartenance (3) :

**C.R.E**

Type de prêt ou de crédit	Montant"4"	Validité "5"	LimiteUtilisation"6"	Durée Amortir. "6"	Différé Partiel "7"	Différé Total "7"	Taux ou marge "7"	Taux Commun Engagement
<b>Crédit Hypothécaire type 12/01</b>	1.636.173,00 DA		12 mois	15 ans				Taux en Vigueur

### 2.5- Exemple sur le crédit immobilier « Construction »

**Objet** : Crédit Immobilier habitat rural « **Construction** ».

**Mr** : **TALEB FERHAT**

**ALE TIGZIRT (581).**

**Garanties** : Hypothèque légale du premier rang

**DPAMR**

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

## Chapitre 04 : Etude De Cas

---

Le projet en question est situé à la commune de **MIZRANA**, il consiste en la construction d'une habitation érigée sur un terrain d'une superficie de  $727.00m^2$  (suivant le certificat de possession).

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

### **Le promoteur dispose de ce qui suit**

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

### **La capacité d'endettement**

$53\ 059 * 33\% * 12 * 14 = 2\ 941\ 590,96\ DA.$

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

### **"AUTORISATION D'ENGAGEMENT"**

(ANNEXE 5 DU MANUEL DE GESTION DES CREDITS)

**Date 12/02/2018 N° 03**

Organe de décision (1) : **GRE**

Date du comité : **11/01/2018 PV N°3**

Structure émettrice (2) : **GRE**

Emprunteur : **TALEB FERHAT**

Compte : **à ouvrir**

Activité : **fonctionnaire**

Agence domiciliaire : **TIGZIRTGRE** de rattachement : **TIZI-OUZOU(015)**

Groupe d'appartenance (3) :

**C.R.E**

## Chapitre 04 : Etude De Cas

Type de prêt ou de crédit	Montant "4"	Validité "5"	Limite Utilisation "6"	Durée Amortir. "6"	Différé Partiel "7"	Différé Total "7"	Taux ou marge "7"	Taux Commun Engagement
<b>Crédit Hypothécaire type 12/01</b>	2.941.590,96 DA		12 mois	14 ans				Taux en Vigueur

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

**Réserves bloquantes :**

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

**Garanties non bloquantes :**

Signature d'une chaîne de billets à ordre.

**Réserves non bloquantes :**

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

# Conclusion Générale

---

## **Conclusion générale :**

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

Les banques qui devaient jouer un rôle prépondérant dans ce secteur en octroyant des prêts immobiliers à la clientèle, sont restées réticentes à l'égard des produits offerts par les nouvelles institutions mise en place pour confronter et sécuriser ce type de crédit. Aussi, les banques devaient adapter ces produits aux besoins et aux spécificités de la clientèle en lui offrant des crédits ajustés à la situation socio-économique où le pouvoir d'achat des ménages ne cessent de se détériorer et en parallèle le besoin en logement se manifeste de plus en plus.

Les réformes institutionnelles engagées dans le système de financement du logement par l'implication des autres banques dans les opérations de crédits hypothécaires, ont permis de dynamiser le financement de ce secteur en le rendant plus concurrentiel.

La politique adoptée jusqu'en 1993, où l'Etat était pratiquement le seul promoteur immobilier, se caractérisait par un archaïsme, une instabilité et surtout une incapacité à recycler les fonds investis dans le secteur ce qui l'a malheureusement mené vers la crise actuelle qui perdure encore.

Aussi, la création de la société de refinancement hypothécaire (SRH), la société de garantie des crédits immobiliers (SGCI) et le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI), a certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi de crédits immobiliers mais reste insuffisante en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

Actuellement, les banques doivent s'impliquer d'avantage dans le financement du secteur de l'immobilier. Pour ce faire, elles doivent savoir utiliser les moyens de gestion existants pour rendre cette intervention fructueuse. C'est dans ce sens qu'on a élaboré ce travail pour apporter de nouveaux préceptes qui permettront à la banque d'avoir une plus grande maîtrise et de mieux gérer les crédits immobiliers qu'elle a octroyé à ses clients.

Notre travail a consisté donc à présenter les différentes méthodes de gestion des crédits hypothécaires et de donner des solutions aux difficultés rencontrées par les banques en matière de maîtrise de ces crédits et ainsi développer le marché hypothécaire national.

# Conclusion Générale

---

Nous avons présenté comment se fait la gestion d'un crédit immobilier au niveau de la banque BADR avant et après l'octroi du prêt à savoir : l'identification de l'emprunteur et des risques y affèrent, l'étude minutieuse du dossier, la prise de garantie et enfin le suivi et le recouvrement du crédit. Alors, la conjugaison des différents moyens de gestion des crédits Hypothécaires, permettra à la banque de réaliser une rentabilité plus intéressante ce qui l'encouragerait à participer d'une manière plus active à l'octroi de ce type de crédit. Ceci entraînerait alors le développement du marché hypothécaire.

Cependant, nonobstant le nouveau cadre de financement du logement mis en place ces dernières années pour stimuler la participation des banques dans l'activité immobilière et qui, faut-il rappeler, a eu quelques résultats positifs à l'image du succès qu'a connu l'opération location-vente, ou encore la contribution de plus en plus apparente du secteur bancaire dans le financement du logement, force et de constater, malheureusement, que ce secteur reste encore dans sa phase primitive. Ceci s'explique par les innombrables contraintes rencontrées par les banques dans ce secteur qui sont à notre sens surmontables.

Afin de remédier à cette situation et dynamiser les crédits immobiliers, et ainsi rendre le marché hypothécaire plus crédible, il est nécessaire de régler les principales contraintes entravant son développement. Nous avons jugé essentiel donc :

- De faire connaître aux banques les produits des nouvelles institutions mise en place pour venir à leur aide par : le partage du risque lié au crédit immobilier (SGCI), la détection des mauvais payeurs (SATIM), la garantie dans le cadre de la vente sur plans (FGCMPI) et surtout le refinancement des prêts hypothécaires (SRH) ;
- De faire de l'hypothèque la garantie la plus valide sur les plans juridique et pratique. Pour ce faire, elle doit être assise à un titre de propriété authentique ce qui servira donc de solide garantie aux banques ;
- D'harmoniser les tâches de tous les intervenants dans ce secteur à commencer par l'Etat, les banques, les promoteurs, les ménages, les domaines, les services d'impôts etc. ;
- D'ériger la mise en œuvre des programmes d'habitat au rang des priorités nationales sans que ce ne soit qu'un simple énoncé d'une volonté mais doit se traduire dans les faits, et pour compléter le dispositif mise en place, mettre en œuvre une politique foncière nationale ;

## Conclusion Générale

---

- D'utiliser les outils d'aide à la décision tel le scoring et de promouvoir les nouvelles technique de gestion qui ont prouvé leur efficacité dans le développement du marché hypothécaire qui dynamisera, à court terme, le marché secondaire ;

Par conséquent, pour assurer une gestion efficace, il est nécessaire que tout intervenant assure pleinement son rôle.

Ainsi, la réunion de toutes ces actions va certainement contribuer à améliorer ce secteur d'activité qui est connu pour sa rentabilité pérenne et ces effets multiplicateurs sur l'ensemble des autres branches de l'économie. L'habitat devrait être donc de loin le secteur de prédilection des politiques car « quand le bâtiment va ! Tout va ! ».

## **Bibliographie**

### **Ouvrages**

- 1. AVRIL B – ROTH B**, « La promotion immobilière construire pour autrui », presses ponts et chaussées, Paris, 2003
- 2. AUGROS J-C et QUERUEL M.** Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire, Edition Economica, 2000.
- 3. B.MAROIS**, « le risque pays »presse universitaire, décembre 1990.p.137.
- 4. Bruno Moschetto. Jean Roussillon** ; ED 1988, page 31.
- 4. DE GOUSSERGUES S.** « La banque » Edition Dalloz 1996
- 5. GAUDIW. M**, « le crédit au particulier », édition SRH, Paris, 1996, p. 58.
- 6. HAMDI K**, « Analyse de projet et leur financement » Imprimerie Essalem Alger 2000
- 7. Joël. BESSIS**, « gestion des risques et gestion actif passif des banques », édition Dalloz, Paris, 1995.p. 137.
- 8. MICHEL MATHIEU** « L'exploitation bancaire et le risque crédit pour mieux maîtriser », édition la revue banque éditeur, Paris, 1996.p. 162.
- 9. N.ABENMATI** : L'habitat du tiers mode : cas de l'Algérie édition SNED1982  
Sylvie de coussergues ; ED 2005 page 107.

### **Articles**

- 10.** Article 893 du code civil, Livre **XI**, titre **I**, chapitre **I**, p.146, année 2007.
- 11.** Article 889 du code civil, livre **XI**, titre **I**, chapitre **I**, p.146, année 2007.
- 12.** Article 884 du code civil, livre **XI**, titre **I**, chapitre **I**, p.145, année 2007.
- 13.** Article 644 du code civil **XI**, titre **I**, chapitre **I**, p. 107, année 2007.

### **Textes juridiques**

- 14-** La loi 86-07 du 04/03/1986 relative à la promotion immobilière
- 15-**Le décret législatif n°76-27 du 07/02/1976 fixant les modalités financières de cession de terrain par les communes
- 16-**Décret législatif n°93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière

**17-**Décret législatif n°76-03 du 25/03/1976 relatif à l'institution du livre foncier

Décret n°80-213 du 13-09-1980

**18-**Ordonnance 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit

**19-**Décision réglementaire n°227/2000 du 25/03/2000 et décret exécutif n°2006-132 du 03/04/2006 relatifs aux procédures précontentieuses crédits aux particuliers

**20-**Décision réglementaire n°1031/D.G/2006 du 31/01/2006 relative au crédit-bail

### **Autres**

**21-**Conseil Nationale Economique et Social « Rapport de Stratégie National de l'Habitat » Mars-Avril 1995

**22-**Convention Caisse Nationale du Logement

**23-**Convention Société de Garantie du crédit Immobilier

Du nom du président du comité de Bâle également ex-président de la Réserve Fédérale de New York.

**24-**Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière « Guide à l'usage des acquéreurs d'un logement », Alger, 2000

**25-** KIAS Samira BELKACEMI Farida CHAIB Kenza<Les crédits aux particuliers : Le crédit immobiliers>2000 P22

**26-** Rapport du ministère de planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat

**27-** Revue banque, « les limites des scores » N°564 novembre 1995.

### **Webographies**

**28-**[www.google.fr](http://www.google.fr)

**29-**[www.ons.dz](http://www.ons.dz)

**30-**[www.droit-afrique.com](http://www.droit-afrique.com)

**31-**[www.algériesite.com](http://www.algériesite.com)

**32-**[www.CNL.gov.dz](http://www.CNL.gov.dz)

# Table Des Matières

---

<b>Introduction générale.....</b>	<b>01</b>
<b>CHAPITRE 01 : Le Marché de l'immobilier en Algérie</b>	
Introduction .....	04
Section 01 : Présentation du marché de l'immobilier .....	04
<b>1. Le marché .....</b>	<b>04</b>
<b>2.Le bien immobilier .....</b>	<b>04</b>
<b>2.1- Typologie des biens immobiliers .....</b>	<b>05</b>
<b>3. Le marché de l'immobilier .....</b>	<b>05</b>
<b>3.1- La segmentation du marché immobilier .....</b>	<b>05</b>
<b>3.1.1- Le marché primaire .....</b>	<b>06</b>
<b>3.1.2- Le marché secondaire .....</b>	<b>06</b>
<b>3.2- Les intervenants sur le marché de l'immobilier en Algérie .....</b>	<b>06</b>
<b>3.2.1- Les intervenants permanents .....</b>	<b>06</b>
<b>3.2.2- Les intervenants temporaires .....</b>	<b>07</b>
<b>3.2.3- Le logement en Algérie en quelques chiffres .....</b>	<b>08</b>
<b>3.2.3.1. L'évolution de la population Algérienne .....</b>	<b>08</b>
<b>3.2.3.2. La répartition globale des livraisons de logements .....</b>	<b>09</b>
<b>3.2.3.3. Quelques chiffres sur le logement en Algérie .....</b>	<b>09</b>
Section 02 : La politique de l'habitat en Algérie.....	11
<b>1-Le monopole de l'Etat (avant 1986) .....</b>	<b>11</b>
<b>2- Période de libération du secteur de l'habitat : (après 1986) .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1- La lois sur la promotion immobilière (86/07) .....</b>	<b>13</b>
<b>2.2- Le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière .....</b>	<b>14</b>
<b>Section 03 : Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier .....</b>	<b>14</b>
<b>1. Les organismes chargés de la solvabilité de la demande .....</b>	<b>14</b>
<b>1.1- La caisse nationale du logement «CNL» .....</b>	<b>14</b>
<b>1.1.1- Présentation de la CNL .....</b>	<b>15</b>
<b>1.1.2- Missions de la CNL .....</b>	<b>15</b>
<b>1.1.3- Partenaires de la CNL .....</b>	<b>15</b>
<b>1.1.4- L'aide à l'accession à la propriété (AAP) .....</b>	<b>16</b>
<b>1.2- La société de garantie des crédits immobiliers « SGCI » .....</b>	<b>17</b>

# Table Des Matières

---

1.2.1- Présentation de la SGCI .....	17
1.2.2- Activités de la SGCI .....	17
1.2.3- Missions de la SGCI .....	17
1.2.4- Les produits de la SGCI .....	18
1.3-Le fonds de garantie et de caution Mutuelle de la promotion immobilière « FGCMPI».....	19
1.3.1- Présentation du FGCMPI .....	19
1.3.2- Missions du FGCMPI .....	19
1.3.3- Les avantages à l'adhésion au FGCMPI .....	20
1.3.4- La vente sur plans .....	20
1.4- La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique (S. A. T. I. M) .....	21
1.4.1- Présentation de la SATIM .....	21
1.4.2- La création de la centrale des risques des ménages .....	22
2. L'institution chargée du refinancement hypothécaire .....	23
2.1- Présentation de la société de refinancement hypothécaire « SRH» .....	23
2.2- Missions de la SRH .....	23
2.3- Conditions générales du refinancement.....	24
2.4- la titrisation .....	25
Conclusion.....	26
<b>Chapitre 02 : Les crédits immobiliers en Algérie</b>	
Introduction .....	27
Section 01 : Les crédits immobiliers aux particuliers .....	27
1. Historiques des crédits aux particuliers .....	28
1.1- Avant 1986 .....	28
1.2- Entre 1986 et 1991 .....	28
1.3- De 1991 jusqu'à nos jours.....	29
2- Les caractéristiques des crédits aux particuliers .....	30
2.1- Le montant .....	30
2.2- Les intérêts .....	30
2.3- La durée .....	31
3- Les risques liés aux crédits aux particuliers .....	31
4- Les garanties liées aux crédits aux particuliers.....	33

# Table Des Matières

---

4.1- Les garanties personnelles.....	33
4.1.1- Le cautionnement simple.....	33
4.1.2- Le cautionnement solidaire .....	34
4.2- Les garantis réelles.....	34
4.2.1- Le gage .....	34
4.2.2- L'hypothèque.....	34
4.3- Les assurances .....	35
4.3.1- Assurance –crédit.....	35
4.3.2- Assurance tous risques .....	35
4.3.3- Assurance décès.....	36
5- L'importance économique des crédits aux particuliers .....	36
5.1- Pour l'entreprise .....	36
5.2- Pour le particulier .....	36
<b>Section 02 : Le crédit à la promotion immobilière .....</b>	<b>36</b>
1- Historiques des crédits à la promotion immobilière.....	37
2- Les principes du financement de la promotion immobilière .....	37
2.1- La quotité de financement .....	38
2.2- La durée de financement .....	38
2.3- La commercialisation .....	38
3. Les critères d'évaluation d'un crédit au promoteur .....	38
3.1- Les critères liés au projet .....	39
3.2- Les critères liés au promoteur.....	39
1- Les garanties .....	39
2- Caractéristiques du crédit à la promotion immobilière.....	39
3- Typologie de crédits immobiliers .....	40
6.1- Les crédits aux promoteurs privés .....	41
6.2- Les crédits aux promoteurs publics.....	41
<b>Section 03 : Le crédit-bail immobilier.....</b>	<b>41</b>
1. Les dispositions juridiques .....	42
2. Définitions des opérations de crédit-bail .....	42
3. Différentes formes de crédit-bail .....	42
4. Définition du leasing immobilier .....	43

# Table Des Matières

---

5.L'objet des opérations .....	43
6.Schéma de l'opération .....	44
6.1- L'immeuble est déjà construit .....	44
6.2- L'immeuble n'est pas encore construit .....	44
7.Les obligations du crédit- bailleur .....	45
8. Les obligations du crédit-preneur .....	46
9. Avantages du crédit-bail .....	47
10. Inconvénients du crédit-bail .....	48
11. Constitution du dossier de crédit .....	48
12. Conditions de financement .....	50
1. Quotité de financement .....	50
2. Durée du financement .....	50
3. Les loyers .....	50
3.1- Loyers intercalaires .....	50
4. Expiration du contrat et crédit d'achat.....	51
4.1- Durée irrévocable .....	51
4.2- La valeur résiduelle .....	51
5.Décision de financement .....	51
Conclusion.....	52
<b>Chapitre 03 : La gestion des risques liés aux crédits immobiliers.....</b>	<b>53</b>
Introduction .....	53
Section 01 : Les différents types de risque .....	53
1- Les risques économiques .....	53
1.1- Le risque de crédit .....	54
1.1.2- Le risque sur le marché immobilier .....	54
2. Les autres risques .....	57
Section 02 : Les moyens de gestion des risques .....	58
1. La gestion préventive .....	58
2- La gestion opérationnelle .....	61
2.1- Le montage d'un dossier de crédit .....	61
2.2- Le système de délégation de crédit .....	62
2.3- Le scoring .....	64

# Table Des Matières

---

2.3.1- Généralités sur le scoring .....	64
2.3.2- Les avantages de crédit scoring .....	64
2.3.3- Les étapes de l'élaboration d'un modèle de crédit scoring .....	65
2.3.4- Les limites de score .....	66
3.1- Le recouvrement .....	66
3.2- Le contrôle et suivi .....	67
<b>Section 03 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires .....</b>	<b>67</b>
1- Le cautionnement .....	68
1.1- Le cautionnement simple .....	68
1.2- Le cautionnement solidaire .....	69
1.3- Le cautionnement présente les caractéristiques suivantes .....	69
1.4- La constitution du cautionnement .....	69
1.5- Les effets du cautionnement .....	70
1.6- Les avantages du cautionnement .....	70
1.7- L'extinction du cautionnement .....	70
2- L'hypothèque .....	71
2.1- Les caractéristiques de l'hypothèque .....	71
Conclusion.....	72
 <b>Chapitre 04 : Traitement d'un dossier de crédit immobilier dans la wilaya de Tizi-Ouzou à travers la (BADR)</b>	
Introduction .....	74
<b>Section 01 : Présentation générale de la BADR .....</b>	<b>74</b>
1.1-Création et évolution .....	74
1.2- L'approche administrative .....	75
1.2.1- L'organisation de la direction générale .....	75
1.2.2- L'organigramme de la structure de la « BADR » .....	78
1.2.3- L'organisation actuelle de l'agence « BADR » .....	79
1.3- Le rôle du service crédit .....	81
1.4- La BADR ; un appui financier .....	81
<b>Section 02 : Etude d'un cas pratique.....</b>	<b>82</b>
2.1- Etude de dossier de demande de crédit .....	82

# Table Des Matières

---

2.1.1- Dossier constitutif pour les salaries .....	84
2.1.2- Dossier constitutif pour les non-salariés .....	84
2.1.3- Pour l’auto construction ou l’extension .....	84
2.2- Traitement de dossier de demande du crédit immobilier rural .....	85
2.3- Le suivi de dossier crédit .....	86
2.3.1- Les garanties.....	86
2.3.2- Le remboursement .....	87
2.3.3- La défaillance du débiteur.....	87
2.4- Exemple sur le crédit immobilier «Aménagement».....	88
2.5- Exemple sur le crédit immobilier «Construction».....	88
Conclusion générale .....	89
<b>Bibliographie</b>	
<b>Table des matières</b>	
<b>Annexes</b>	