

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE**

## **Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou**

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en  
sciences Financières et Comptabilité**

**Faculté : sciences économiques, commerciales et de gestion**

**Département : sciences financières et comptabilité**



**Option : FINANCE ET BANQUE**

**THEME :**

**Gestion du risque de crédit immobilier aux  
particuliers :**

**Cas : BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

**Elaboré par :**

**M<sup>r</sup> : OULD CHIKH Kamel**

**Encadreur :**

**D<sup>r</sup> : FERRAT Massilva**

**Lieu de stage : agence BNA, BORDJ EL KIFFAN**

**Période de stage : 2 mois**

**Date de soutenance :15-09-2024**

**2023/2024**

## **Remerciement :**

Tout d'abord, je remercie dieu le tout puissant de m'avoir donné la force pour accomplir ce modeste travail.

Je tiens à remercier sincèrement mon encadreur madame FERRAT Massilva pour sa précieuse guidance, sa disponibilité, ses suggestions et ses précieux conseils tout au long de ce travail.

Je remercie également le personnel de l'agence BNA Bordj El Kiffan qui m'ont accueilli au sein de leur équipe durant mon stage.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance à ma famille pour leur soutien, compréhension et encouragements durant tout mon parcours.

Enfin je remercie à toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

## **Dédicace**

À mes chers parents et mes sœurs,

Je vous dédie ce mémoire en signe de ma profonde gratitude et mon amour inconditionnel, vous avez toujours cru en moi, même dans les moments les plus difficiles et c'est grâce à vos encouragements et soutien que j'ai pu arriver jusqu'ici.

## Liste des abréviations

abréviation	Libellé
AADL	Agence nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement
AAP	Aide à l'Accession à la Propriété
BADR	Banque de l'Agriculture et de Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité sociales des Non-Salariés
CMS	Coefficient Minimum de Solvabilité
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNL	Caisse Nationale du Logement
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
CNRC	Centre National du Registre de Commerce
CREM	Centrale des Risques Entreprises et Ménages
CS	Coussin de Sécurité
DAB	Distributeur Automatique de Billets
EAD	Exposition au défaut
ENPI	Entreprise Nationale de Promotion Immobilière
EPIC	Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial
FGCMPI	Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière
FPb	Fonds Propres de base
GAB	Guichet Automatique de Banque
HT	Hors Taxe
IAD	Invalidité Absolue et Définitive
IRB	Internal Ratings Based approach
IRBA	Advanced Internal Ratings Based approach
LCR	Liquidity Coverage Ratio
LGD	Loss Given Default

LPA	Logement Promotionnel Aidé
LPL	Logement Public Locatif
LPP	Logement Promotionnel Public
LSP	Logement Social Participatif
LV	Location-Vente
M	Maturité
NSFR	Net Stable Funding Ratio
ONS	Office Nationale des Statistiques
OPGI	Offices de Promotion et de Gestion Immobilière
PD	Probabilité de Défaut
PME	Petite Moyenne Entreprise
RPV	Ratio Prêt-Valeur
S&P	Standard and Poor's
SAA	Société Algérienne des Assurances
SARL	Société à Responsabilité Limité
SATIM	Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique
SGCI	Société de Garantie du Crédit Immobilier
SNMG	Salaire Nationale Minimum Garantie
SPA	Société Par Action
SRH	Société de Refinancement Hypothécaire
T	Trésorerie
TMP	Taux Moyen Pondéré
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UM	Unité Monétaire
VSP	Vente Sur Plans

## Liste des tableaux

<b>Tableau</b>	<b>Page</b>
Tableau n° 01 : Taux de prime SGCI	18
Tableau n° 02 : la capacité de remboursement selon le revenu	70
Tableau n° 03 : fiche d'évaluation	78
Tableau n° 04 : mobilisation des tranches	81

## Liste des schémas :

Schéma	Page
Organigramme de l'agence BNA 640	64

## SOMMAIRE

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier</b>	
Introduction .....	4
Section 1 : Généralité sur la banque .....	5
Section 2 : Notions de base sur le crédit immobilier.....	7
Section3 : Le marché immobilier en Algérie.....	13
Conclusion .....	21
<b>Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers</b>	
Introduction .....	23
Section 1 : Le risque de crédit immobilier aux particuliers.....	24
Section 2 : Les garanties de crédit immobilier aux particuliers.....	29
Section 3 : Les déterminants de la défaillance des emprunteurs.....	34
Conclusion .....	38
<b>Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier</b>	
Introduction .....	40
Section 1 : La réglementation prudentielle internationale.....	41
Section 2 : La réglementation prudentielle en Algérie.....	48
Section 3 : Les méthodes d'évaluation des risques de crédit immobilier.....	52
Conclusion .....	59
<b>Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA.</b>	
Introduction .....	61
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA.....	62
Section 2 : Le montage et la gestion d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers..	67
Section3 : Cas pratique : crédit vente sur plans.....	76
Conclusion .....	83
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>85</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Résumé</b>	

# Table des matières

<b>Remerciement :</b> .....	
<b>Dédicace</b> .....	
<b>Liste des abréviations</b> .....	
<b>Liste des tableaux</b> .....	
<b>Liste des schémas :</b> .....	
<b>SOMMAIRE</b> .....	
<b>Introduction générale :</b> .....	<b>1</b>
<b>Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier</b>	
<b>Introduction :</b> .....	<b>4</b>
<b>Section 1 : La banque et son rôle dans l'économie.</b> .....	<b>5</b>
1. Définition de la banque : .....	5
2. Rôle de la banque : .....	5
2.1. L'intermédiation financière : .....	5
2.2. La gestion des moyens de paiement : .....	5
2.3. L'investissement et la gestion de patrimoine : .....	5
2.4. La gestion des risques : .....	6
2.5. Le service de change : .....	6
2.6. Le financement du commerce international : .....	6
2.7. Soutien de la politique monétaire : .....	6
3. Les typologies de banques : .....	6
3.1. La banque centrale : .....	6
3.2. Les banques commerciales : .....	7
3.3. Les banques d'affaires : .....	7
3.4. Les banques de développement : .....	7
3.5. Les banques islamiques : .....	7
3.6. Les banques d'épargne : .....	7
3.7. Les banques universelles : .....	7
<b>Section 2 : Notions de base sur le crédit immobilier</b> .....	<b>7</b>
1. Définition du crédit : .....	8
2. Définition du crédit immobilier aux particuliers : .....	8
3. Caractéristiques du crédit immobilier aux particuliers : .....	9
3.1. L'objet de financement : .....	9
3.2. Le montant de financement : .....	9
3.3. La durée : .....	9
3.4. Le taux d'intérêt : .....	9
3.5. Le différé : .....	9

3.6.	Les intérêts intercalaires :.....	10
3.7.	Le remboursement :.....	10
3.8.	Commissions et taxes :.....	10
4.	Type de crédit immobilier aux particuliers :.....	11
4.1.	Les crédits à la construction :.....	11
4.2.	Les crédits à l'accession :.....	11
4.2.1.	Acquisition d'un logement neuf fini : cas du logement promotionnel aidé LPA ex LSP: .....	11
4.2.2.	La vente sur plan (VSP) : .....	12
4.2.3.	Acquisition d'une habitation ou construction en cours de réalisation :.....	12
4.2.4.	Acquisition d'un terrain à bâtir :.....	12
	<b>Section 3 : le marché immobilier en Algérie</b> .....	13
1.	Définition du marché immobilier :.....	13
2.	Segmentation du marché immobilier :.....	13
2.1.	Le marché primaire : .....	13
2.2.	Le marché secondaire :.....	13
3.	Les intervenants sur le marché immobilier :.....	14
3.1.	La production : .....	14
3.1.1.	Le maître d'ouvrage : .....	14
3.1.2.	Le maître d'œuvre : .....	14
3.1.3.	L'entreprise de réalisation : .....	14
3.1.4.	Le promoteur : .....	14
3.2.	Le financement :.....	15
3.3.	La commercialisation :.....	15
4.	L'évolution du marché immobilier algérien : .....	16
4.1.	La première période de 1967 à 1986 : monopole de l'Etat :.....	16
4.2.	La deuxième période de 1986 à nos jours : l'ouverture au secteur privé :.....	16
4.3.	Le nouveau dispositif du financement de logement :.....	16
4.3.1.	La caisse nationale du logement (CNL) : .....	17
4.3.2.	La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) : .....	17
4.3.3.	Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) : 18	
4.3.4.	La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique (SATIM) :.....	19
4.3.5.	La société de refinancement hypothécaire (SRH) :.....	19
	<b>Conclusion :</b> .....	21
	<b>Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers</b>	
	<b>Introduction :</b> .....	23

<b>Section 1 : Le risque de crédit immobilier aux particuliers</b> .....	24
1. Définition du risque : .....	24
1.1 Définition du risque de crédit immobilier : .....	24
2. Typologies des risques de crédit immobilier : .....	25
2.1 Le risque de contrepartie : .....	25
2.2 Le risque de taux : .....	25
2.3 Le risque de change : .....	25
2.4 Le risque de liquidité : .....	26
2.4.1 Le risque de liquidité immédiate : .....	26
2.4.2 Le risque de transformation : .....	26
2.5 Le risque du marché immobilier : .....	27
2.6 Le risque de solvabilité : .....	27
2.7 Le risque opérationnel : .....	28
2.8 Le risque de fraude : .....	28
<b>Section 2 : Les garanties de crédit immobilier aux particuliers</b> .....	29
1. Définition de la garantie : .....	29
2. Typologies de garanties liées au crédit immobilier : .....	29
2.1 Les garanties personnelles : .....	29
2.1.1 Le cautionnement : .....	29
2.1.2 L'aval : .....	30
2.2 Les garanties réelles : .....	31
2.2.1 L'hypothèque : .....	31
2.2.2 Le nantissement : .....	32
2.3 Les assurances : .....	33
2.3.1 Assurance décès/IAD : .....	33
2.3.2 Assurance incendie : .....	33
2.3.3 Assurance catastrophe naturelle : .....	33
2.4 L'assurance SGCI : .....	34
<b>Section 3 : Les déterminants de la défaillance des emprunteurs</b> .....	34
1. Définition de la défaillance : .....	34
2. Déterminants de la défaillance des emprunteurs : .....	35
2.1. Facteurs économiques : .....	35
2.2. Facteurs personnels : .....	35
2.3. Facteurs liés au prêt : .....	36
2.4. Facteurs externes : .....	36
2.5. Facteurs psychologiques : .....	37
<b>Conclusion</b> : .....	38

## **Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier**

<b>Introduction :</b> .....	40
<b>Section 1 : La réglementation prudentielle internationale</b> .....	41
1. Naissance et historique de la réglementation prudentielle : .....	41
2. Présentation de l'accord de Bâle I : .....	41
2.1. Ratio de solvabilité (ratio Cooke) : .....	42
3. Les accords de Bâle II : .....	43
3.1. Les exigences minimales de fonds propres : .....	43
3.2. La surveillance prudentielle : .....	43
3.3. La discipline de marché : .....	43
4. Les accords de Bâle III : .....	44
4.1. Les exigences en fonds propres : .....	45
4.2. Maitrise de l'effet de levier : .....	46
4.3. La liquidité : .....	46
4.3.1. Le ratio de liquidité à court terme LCR : .....	46
4.3.2. Le ratio de liquidité à long terme NSFR : .....	47
4.4. Gestion et réduction des risques : .....	47
<b>Section 2 : La réglementation prudentielle en Algérie</b> .....	48
1. Le coefficient minimum de solvabilité : .....	48
2. La division des risques : .....	49
3. Classement et provisionnement des créances : .....	49
3.1. Les créances courantes : .....	49
3.2. Les créances classées : .....	50
3.2.1. Les créances à problèmes potentiels : .....	50
3.2.2. Les créances très risquées : .....	50
3.2.3. Les créances compromises : .....	51
<b>Section 3 : Les méthodes d'évaluation des risques de crédit immobilier.</b> .....	52
1. La notation (le rating) : .....	52
1.1. Définition : .....	52
1.2. Types de notation : .....	52
1.2.1. La notation externe : .....	52
1.2.2. La notation interne : .....	53
1.3. Les limites de la notation : .....	54
2. Le crédit scoring : .....	55
2.1. Définition : .....	55
2.2. Elaboration d'un modèle crédit scoring : .....	55
2.2.1. Le choix du critère de défaut et de la population à analyser : .....	55

2.2.2.	Le choix des variables :	55
2.2.3.	Choix de la méthode à utiliser :	56
2.2.4.	Validation du modèle :	57
2.3.	Limites du crédit scoring :	58
<b>Conclusion :</b>		<b>59</b>
<b>Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan</b>		
<b>Introduction :</b>		<b>61</b>
<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA.</b>		<b>62</b>
1.	Présentation de la banque nationale d'Algérie :	62
1.1.	Création de la BNA :	62
1.2.	Evolution de la BNA :	62
1.2.1.	En 1982 :	62
1.2.2.	En 1988 :	62
1.2.3.	En 1990 :	62
1.2.4.	En 1995 :	63
1.2.5.	En 2009 :	63
1.2.6.	En 2018 :	63
1.2.7.	En 2020 :	63
2.	Présentation de l'organisme d'accueil :	63
2.1.	Organigramme de l'agence BNA 640 :	64
3.	Les crédits aux particuliers proposés par la BNA :	65
3.1.	Crédit confort :	65
3.2.	Crédit moto :	65
3.3.	Crédit auto :	65
3.4.	Crédits immobiliers :	65
3.5.	Crédit location :	66
3.6.	Crédit DARI AMENAGEMENT :	67
<b>Section2 : Le montage et la gestion d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers.</b>		<b>67</b>
1.	Accueil du client :	67
2.	Conditions d'éligibilités :	67
3.	Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier :	68
3.1.	Les pièces communes pour chaque dossier :	68
3.2.	Les pièces spécifiques à chaque type de crédit :	68
3.2.1.	Acquisition d'un logement achevé auprès d'un particulier :	68
3.2.2.	Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur immobilier :	68
3.2.3.	Vente sur plans :	69

3.2.4.	Auto construction :	69
3.2.5.	Extension d'une habitation :	69
3.2.6.	Travaux d'aménagement d'une habitation :	70
4.	Modalités d'octroi de crédit :	70
4.1.	Capacité de remboursement de l'emprunteur :	70
4.1.1.	En cas d'un seul emprunteur :	70
4.1.2.	En cas de Co-emprunteur :	70
4.2.	Montant financé par la BNA :	71
4.3.	Taux d'intérêt :	71
4.3.1.	Taux d'intérêt sans bonification :	71
4.3.2.	Taux d'intérêt avec bonification :	71
4.4.	Durée de crédit :	71
4.5.	Calcul des échéances :	72
5.	Modalités de traitement des dossiers de crédit :	72
5.1.	Consultation de la centrale des risques entreprises et ménages CREM :	72
5.2.	Consultation de la centrale des impayés :	72
5.3.	Consultation de la cellule de prévision financière application VIGILAB :	72
5.4.	Authentification des documents :	72
5.5.	Visite sur site :	73
5.6.	Elaboration de la fiche de synthèse :	73
6.	Avis du comité de crédit :	73
7.	L'engagement :	73
8.	Recueil des garanties :	73
9.	Mobilisation du crédit :	74
10.	Remboursement du crédit :	74
11.	Procédure de recouvrement des créances :	74
11.1.	Lettre de rappel :	74
11.2.	Lettre de mise en demeure :	75
11.3.	Saisie arrêt sur compte :	75
11.4.	Injonction de payer :	75
11.5.	Saisie conservatoire :	75
11.6.	Sommation :	75
11.7.	Résiliation de la convention de crédit :	76
<b>Section 03 : Etude d'un dossier de crédit au sein de l'agence BNA : cas de vente sur plans.....</b>		<b>76</b>
1.	Identification du client :	76
2.	Traitement du dossier de crédit :	79

3. Modalités d'octroi de crédit : .....	79
3.1. Calcul de la capacité de remboursement : .....	79
3.2. Calcul du montant de financement : .....	79
3.3. Calcul de la durée de crédit : .....	80
3.4. Calcul de la durée de remboursement : .....	80
3.5. Calcul du taux d'intérêt : .....	80
3.6. Calcul des échéances : .....	80
3.7. Calcul de la prime d'assurance : .....	80
3.8. Calcul des mensualités : .....	80
3.9. Recueil des garanties : .....	81
3.10. La mobilisation du crédit : .....	81
3.11. Le remboursement du crédit : .....	82
<b>Conclusion :</b> .....	<b>83</b>
<b>Conclusion générale :</b> .....	<b>85</b>
<b>Bibliographie:</b>	
<b>Annexes:</b>	
<b>Résumé :</b>	
<b>Summary :</b>	

## **Introduction générale**

## Introduction générale

---

### Introduction générale :

Le financement de l'immobilier joue un rôle crucial dans le développement économique et social d'un pays notamment l'Algérie. Le marché immobilier algérien est en constante évolution ce qui nécessite des mécanismes de financement évolués et robustes adaptés aux besoins des particuliers et à la forte demande qui ne cesse d'accroître.

Les banques sont au cœur du financement de l'immobilier, elles offrent une large gamme de crédits participant ainsi au développement du secteur immobilier. Cependant l'activité d'octroi de crédit comporte des risques significatifs qui peuvent mettre en péril la solvabilité des banques.

La gestion des risques repose sur un ensemble de pratique qui vise à minimiser l'exposition aux pertes. Elle constitue un élément central dans le processus de financement de l'immobilier. Les banques doivent mettre en place des stratégies pour identifier, évaluer, et atténuer les risques associés aux crédits immobiliers. Il s'agit non seulement de garantir la rentabilité de leurs opérations, mais aussi de protéger leurs actifs contre la défaillance des emprunteurs.

Le choix de ce thème est motivé par la forte croissance du secteur immobilier en Algérie et l'importance de comprendre les mécanismes de financement de ce type de crédit. Le crédit immobilier constitue une composante essentielle du portefeuille des banques, mais il est associé à des risques élevés. Leur identification et compréhension est un facteur clé dans la gestion et la minimisation de ces risques.

L'objectif de cette recherche est d'identifier les modes de financement du crédit immobilier et les méthodes utilisées pour gérer les risques générés par ces crédits. Ce qui nous mène à poser la problématique suivante :

**Comment les banques, en particuliers la BNA gèrent-elles les risques liés aux crédits immobiliers ?**

## Introduction générale

---

Afin de mieux cerner cette problématique et comprendre le sujet traité, nous avons formulé d'autres questions secondaires :

- Quelles sont les institutions qui interviennent dans le financement de l'immobilier ?
- Quels sont les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers ?
- Quelles sont les méthodes de gestion et d'évaluation qui aide à minimiser les risques de crédit ?
- Quelle est la démarche prise par la BNA lors de l'étude du dossier de crédit pour gérer ses risques ?

Pour mieux répondre à ses questions, nous proposons les hypothèses suivantes :

- La banque est l'intervenant principal dans le financement du crédit immobilier.
- Plusieurs risques menacent la stabilité des banques qui prennent des garanties pour les couvrir lors de l'octroi des crédits immobiliers.
- La réglementation prudentielle joue un rôle crucial dans la gestion des risques de crédit.
- La BNA suit une démarche précise dans l'étude d'un dossier de crédit immobilier afin de minimiser les risques.

Durant ce travail, nous avons opté une méthode descriptive et une autre analytique pour la partie théorique et pratique respectivement. Notre recherche est structurée en trois chapitres théoriques et un cas pratique :

Dans le premier chapitre, nous analyserons les fondements du rôle des banques dans le financement immobilier, en abordant les notions de base du crédit et du marché immobilier algérien.

Ensuite, nous présenterons les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers afin de mieux comprendre les enjeux et défis qui menacent les banques.

Les méthodes de gestion des risques seront abordées dans le troisième chapitre à travers la réglementation prudentielle ainsi que les outils d'évaluation de ces risques.

Enfin un cas pratique sera consacré à l'étude d'un dossier de crédit immobilier au sein de la BNA illustrant ainsi les concepts explorés dans la partie théorique.

## **Chapitre I :**

### **La banque et le financement de l'immobilier**

# Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier

---

## Introduction :

Le secteur immobilier revêt une importance cruciale dans le développement économique et social. Tant au niveau mondial qu'en Algérie. Les banques occupent une place fondamentale dans le financement des projets immobiliers, en offrant les ressources nécessaires pour permettre aux particuliers et aux entreprises d'accéder à la propriété. Ce rôle est d'autant plus essentiel dans des pays en développement comme l'Algérie, où le besoin de logements est en constante augmentation.

Depuis son indépendance, l'Algérie a mis en place différentes politiques caractérisé par le monopole de l'Etat dans le but de promouvoir le secteur immobilier et améliorer la vie sociale. Mais malgré ses efforts, l'Etat algérien se trouvait incapable de faire face à la demande croissante dans le cadre du logement.

Pour améliorer l'offre de logement l'Etat algérien a progressivement réduit son implication directe dans le marché immobilier, favorisant ainsi l'émergence de nouvelles institutions financières. Ce retrait a permis aux banques de jouer un rôle de plus en plus central dans le financement de l'immobilier, en proposant des crédits destinés à faciliter l'accès au logement pour les particuliers.

Dans ce chapitre, nous viserons à présenter le cadre général des banques et leur rôle dans le financement de l'immobilier, avec un focus particulier sur le contexte algérien. Nous explorerons les différents types de crédits immobiliers proposés par des institutions comme la Banque Nationale d'Algérie (BNA), tout en évaluant les risques associés à ces prêts et les garanties nécessaires pour les sécuriser. Enfin, nous aborderons l'évolution du marché immobilier algérien, ainsi que les défis auxquels les banques sont confrontées pour répondre aux besoins croissants en matière de logement.

## Section 1 : La banque et son rôle dans l'économie.

Cette section offre un aperçu des généralités sur le fonctionnement des banques, leur rôle dans l'économie, et leur importance en tant qu'intermédiaires financiers. Comprendre ces fondements est essentiel pour saisir comment les banques structurent leurs opérations, y compris le financement de projets immobiliers.

### 1. Définition de la banque :

La banque est une institution financière qui collecte des fonds auprès des agents économiques ayant un excédent de financement et les redistribuant sous forme de crédit pour financer les agents ayant un besoin de financement.

« La banque est une entreprise qui reçoit des fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne. Elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières. »<sup>1</sup>

### 2. Rôle de la banque :

La banque joue un rôle crucial dans le développement économique du pays en fournissant à ses clients une gamme diversifiée de produits et services. Voici quelques rôles principaux de la banque :

#### 2.1.L'intermédiation financière :

C'est la fonction principale d'une banque, elle se traduit par la collecte de fonds et l'octroi de crédits pour financer des achats, des projets, des besoins en fond de roulement ...etc.

#### 2.2.La gestion des moyens de paiement :

Les banques fournissent des services de paiement sûres et efficaces qui facilitent les transactions financières tel que les virements, les chèques, les cartes bancaires, les paiements en ligne... etc.

#### 2.3.L'investissement et la gestion de patrimoine :

Afin d'accompagner et d'aider le client à gérer et à fructifier ses actifs en toute sécurité la banque apporte « Conseil, gestion et ingénierie financières et, d'une manière générale, tous services destinés à faciliter la création et le développement d'entreprises ou d'équipements en respectant les dispositions légales en la matière. »<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Bezbahk, P., & Gherardi, S.(2000). Dictionnaire de l'économie. P, Larousse/HER, page 82.

<sup>2</sup> Article n° 72 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit.

## **Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier**

---

### **2.4. La gestion des risques :**

En offrant des produits qui permettent de gérer les risques de taux d'intérêt, de taux de change ... etc. Certaines banques offrent même des produits d'assurances qui aident à protéger contre les différents risques tels que les catastrophes naturelles et l'invalidité.

### **2.5. Le service de change :**

Certaines banques offrent à leurs clients des services de changes pour les transactions en devises étrangères.

### **2.6. Le financement du commerce international :**

Afin de promouvoir les importations et les exportations.

### **2.7. Soutien de la politique monétaire :**

Toutes les banques commerciales collaborent avec la banque centrale afin de régulariser les taux et contrôler la circulation de la masse monétaire.

## **3. Les typologies de banques :**

Les banques peuvent être classées en différentes catégories chacune ayant des rôles et des fonctions spécifiques à savoir :

### **3.1. La banque centrale :** institution publique chargée de la politique monétaire d'un pays, elle a pour rôle :

- L'émission de la monnaie.
- La gestion des réserves de change.
- La gestion de la dette publique.
- La supervision des banques commerciales.
- La mise en œuvre de la politique monétaire.

## Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier

---

**3.2. Les banques commerciales :** elles offrent une gamme diversifiée de produits et de services à ses clients. Elles ont pour rôle la collecte de dépôt, l'octroi de crédit, et la mise à disposition et la gestion des moyens de paiement.

**3.3. Les banques d'affaires :** appelé aussi banques d'investissement, leurs services sont destinés aux entreprises et investisseurs institutionnels. Elles ont pour rôle :

- Le financement des projets.
- Apport de conseils en investissement.
- Emission des titres.
- La gestion de portefeuilles.

**3.4. Les banques de développement :** Elles sont orientées vers le financement des projets de développement économique et social à long terme pour des projets d'infrastructure, d'agriculture, d'industrie... etc.

**3.5. Les banques islamiques :** c'est des banques qui offrent des produits basés sur les principes de la finance islamique en respectant la charia et donc interdiction de l'intérêt.

**3.6. Les banques d'épargne :** C'est des banques spécialisées dans la collecte des ressources et les services de placement pour les particuliers ainsi que le financement des prêts hypothécaires.

**3.7. Les banques universelles :** C'est des banques qui offrent une gamme complète de services financiers, elle développe tous les secteurs d'activité : banque d'investissement, banque de dépôt, bancassurance... etc.

### Section 2 : Notions de base sur le crédit immobilier

Cette section vise à présenter les notions fondamentales liées au crédit immobilier, en mettant en lumière les mécanismes, les types de crédits disponibles, et les critères d'éligibilité. Ces concepts de base sont essentiels pour comprendre comment les banques, telles que la BNA structurent et offrent des solutions de financement adaptées aux besoins des particuliers dans le secteur immobilier.

# Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier

---

## 1. Définition du crédit :

Le crédit constitue l'activité principale des banques, et le mot crédit vient du verbe latin CREDERE qui veut dire croire ou faire confiance, et c'est le fondement sur lequel est basé la relation entre l'emprunteur et le créancier c.à.d. ce dernier fait confiance à son débiteur pour lui rembourser les sommes dues.

Et selon BOUYAKOUB.F : « Faire crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service. »<sup>3</sup>

## 2. Définition du crédit immobilier aux particuliers :

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt à long terme accordé par une banque pour financer l'achat, la construction, l'aménagement, la rénovation, ou l'extension d'un bien immobilier.

Le crédit immobilier est garanti par une hypothèque du premier rang sur le bien financé ou un autre bien ayant au moins la même valeur.

---

<sup>3</sup>BOUYAKOUB.F.(2000). l'entreprise et le financement bancaire. CASBAH édition, page 17.

### 3. Caractéristiques du crédit immobilier aux particuliers :

**3.1. L'objet de financement :** le crédit immobilier est destiné au financement de l'achat, de la construction ou la rénovation d'un bien immobilier.

**3.2. Le montant de financement :** la banque peut couvrir jusqu'à 100% de la valeur du bien immobilier objet de financement. La quotité financée dépend de plusieurs paramètres tel que la capacité de remboursement de l'emprunteur, son âge, son apport personnel...etc.

**3.3. La durée :** la durée d'un crédit immobilier varie d'un prêt à un autre qui peut aller jusqu'à 30 voire 40 ans. L'âge de l'emprunteur est un facteur clé dans la détermination de la durée de remboursement.

**3.4. Le taux d'intérêt :** les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable :

- **Taux d'intérêt fixe :** comme son nom l'indique, un taux fixe est un taux qui ne change pas, il reste constant sur la période du crédit et donc les mensualités à payer sont connu d'avance.

Dans ce type de crédit l'emprunteur se protège contre toute éventuelle augmentation des taux de crédit par contre il ne bénéficie pas d'une réduction dans le cas d'une baisse.

- **Taux d'intérêt variable :** appelé aussi révisable, c'est un taux qui varie selon les taux de marché monétaire. Ce type de taux peut faire bénéficier l'emprunteur d'une diminution des mensualités à payer en cas de baisse des taux d'intérêt, et peut rendre le remboursement difficile pour l'emprunteur dans le cas d'une augmentation significative des taux.

**3.5. Le différé :** on distingue deux types de différé :

- **Le différé total :** durant cette période l'emprunteur ne paye rien jusqu'à son achèvement.
- **Le différé partiel :** durant cette période l'emprunteur n'a qu'à payer les intérêts intercalaires, après l'achèvement de cette période l'emprunteur commence à rembourser son principal.

### 3.6. Les intérêts intercalaires :

« Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une auto construction, le bien ne sera livré qu'après une période de réalisation à savoir deux à trois ans. La banque dans ce cas, versera les sommes demandées par le client selon l'avancement des travaux. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin du différé. C'est ce qu'on appelle les intérêts intercalaires.»<sup>4</sup>

En résumé, l'intérêt intercalaire représente les intérêts dus sur un crédit avant l'achèvement du projet.

### 3.7. Le remboursement :

En général le remboursement d'un crédit immobilier se fait par des mensualités (capital + intérêt) : cette mensualité reste fixe pour les prêts à taux fixe et change pour les prêts à taux variable.

L'emprunteur a toujours la possibilité sous certaines conditions de demander un remboursement anticipé d'une part ou de la totalité de son restant dû, ainsi il évitera de payer les échéances futures et économisera les couts des intérêts à venir. Cette procédure peut générer des frais de pénalité appelé pénalité de remboursement anticipé.

### 3.8. Commissions et taxes :

Lors de la souscription d'un prêt immobilier en plus du remboursement de crédit, plusieurs commissions et taxes peuvent s'appliquer tel que :

- **Frais de dossier** : payé à la souscription pour l'étude et la gestion du dossier de crédit.
- **Taxe sur la valeur ajoutée.**
- **Frais de notaire.**
- **Pénalité de remboursement anticipé.**
- **Assurance emprunteur ...etc.**

---

<sup>4</sup> MAHIOU.S (2015) Guide prêt immobilier, 04 octobre 2015, page 101.

### **4. Type de crédit immobilier aux particuliers :**

#### **4.1. Les crédits à la construction :**

Le crédit à la construction est un crédit destiné à financer la réalisation des travaux de construction d'un bien immobilier pour son propre compte, pour le compte d'un conjoint ou d'un ascendant âgé. Ce type de crédit peut financer :

- La construction d'une habitation individuelle.
- La construction d'une coopérative immobilière.
- L'extension et la surélévation d'une construction déjà existante.
- L'aménagement d'une habitation ou d'un local commercial.

#### **4.2. Les crédits à l'accession :**

Le crédit à l'accession est destiné au financement de l'acquisition d'un :

- Logement neuf fini dans le cadre promotionnel ou logement social participatif (LSP).
- Logement selon la formule vente sur plan.
- Habitation ou construction en cours de réalisation.
- Terrain à bâtir.

##### **4.2.1. Acquisition d'un logement neuf fini : cas du logement promotionnel aidé LPA ex LSP:**

Le LPA est un programme de logement élaboré depuis 2010 par les pouvoirs publics pour remplacer le LSP. Le logement promotionnel aidé est conçu pour aider les ménages à revenus intermédiaires (qui n'ont pas d'accès au logement social) à devenir propriétaires. Il s'appuie sur une collaboration entre l'État, les promoteurs immobiliers et les banques pour offrir des logements à des prix réduits.

Le LPA contribue non seulement à améliorer les conditions de vie des familles bénéficiaires, mais aussi à promouvoir le développement urbain et économique.

## **Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier**

---

Afin de bénéficier d'un logement LPA, le postulant (et son conjoint) doit répondre à un certain nombre de conditions :

- Avoir un revenu inférieur ou égal à (06) six fois le SNMG.
- Ne pas posséder un bien immobilier à usage d'habitation.
- Ne pas être propriétaire d'un terrain à bâtir.
- Ne pas avoir bénéficié d'une aide de la part de l'Etat pour l'achat, la construction, ou l'aménagement d'un logement.

Le montant de l'aide est accordé selon le revenu de l'acquéreur :

- **700 000 DA** : pour les ménages dont le revenu est inférieur ou égal à 04 fois le SNMG.
- **400 000 DA** : pour les ménages dont le revenu est supérieur à 04 fois le SNMG.

### **4.2.2. La vente sur plan (VSP) :**

Le crédit VSP est un prêt immobilier accordé pour l'acquisition de biens immobiliers en cours de construction. Le bénéficiaire commence à rembourser ses échéances dès la signature du contrat, et les fonds seront débloqués par tranches en fonction de l'avancement des travaux.

### **4.2.3. Acquisition d'une habitation ou construction en cours de réalisation :**

Un crédit pour l'acquisition d'une habitation ou la construction en cours de réalisation est un prêt immobilier spécifique destiné à financer l'achat ou la construction d'un bien immobilier qui n'est pas encore achevé.

### **4.2.4. Acquisition d'un terrain à bâtir :**

Le crédit pour l'acquisition d'un terrain à bâtir est un type de prêt immobilier conçu pour financer l'achat d'un terrain destiné à la construction d'une habitation. Ce type de crédit permet aux emprunteurs de devenir propriétaires du terrain avant de commencer les travaux de construction.

## Section 3 : le marché immobilier en Algérie

Dans cette section, nous examinerons le marché immobilier en Algérie, en analysant ses dynamiques actuelles, ses principaux acteurs, et les facteurs qui influencent l'offre et la demande de logements.

### 1. Définition du marché immobilier :

« On définit le marché immobilier comme étant le lieu physique, résultat de l'achat, de la vente et de la location, réalisée sur les biens immobiliers. »<sup>5</sup>

Le marché immobilier est l'endroit de rencontre d'un ensemble de transactions concernant les biens immobiliers. Sur ce marché intervient les vendeurs, les acheteurs, les propriétaires, les locataires, les investisseurs, les promoteurs immobiliers et les institutions financières.

Le marché immobilier est régi par la loi de l'offre et de la demande et est influencé par divers facteurs économiques, démographiques, législatifs et sociaux.

L'offre dépend globalement de l'abondance ou de la rareté des terrains, la capacité de production, l'innovation dans la construction, le volume des capitaux disponible...etc. La demande par contre dépend de la croissance démographique, des taux d'intérêts et d'inflation, des revenus, de la fiscalité, des préférences sociales ...etc.

### 2. Segmentation du marché immobilier :

La segmentation est une manière de diviser le marché immobilier en fonction du cycle de vie du bien immobilier principalement du point de vue des transactions et du type d'intervenant. On distingue :

#### 2.1. Le marché primaire :

Sur ce marché sont proposés à la vente ou la location des biens neufs pour la première fois généralement par les promoteurs immobiliers.

#### 2.2. Le marché secondaire :

Sur ce marché sont proposés à la revente ou la location des biens neufs ou anciens déjà vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur le marché secondaire sont les propriétaires et les nouveaux acheteurs.

---

<sup>5</sup> SELAUDOUX.JF, RIOUFOL.J et MAYER.F.(2005). le marché immobilier. édition PUF, France, Page 23.

### 3. Les intervenants sur le marché immobilier :

« Le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement et la commercialisation, et chaque phase nécessite des intervenants spécifique »<sup>6</sup>.

#### 3.1. La production : c'est la première phase du déroulement de l'opération immobilière.

Elle implique :

##### 3.1.1. Le maître d'ouvrage :

C'est un acteur clé dans tout projet immobilier ou de construction. C'est une personne physique ou morale responsable de réaliser les travaux de construction ou de rénovation sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits de construction.

Il s'agit de la personne ou de l'entité qui initie et finance le projet, et qui en est responsable du début à la fin. Il peut être un particulier lorsque l'ouvrage est réalisé pour son propre compte ou une entreprise lorsque l'ouvrage est réalisé pour le compte d'un tiers.

##### 3.1.2. Le maître d'œuvre :

Le maître d'œuvre est une personne physique ou morale qui peut être un architecte ou un bureau d'étude qui pour le compte du maître d'ouvrage assure le bon déroulement de la réalisation technique et architecturale du projet selon les spécifications et les délais convenus.

##### 3.1.3. L'entreprise de réalisation :

C'est une personne physique ou morale spécialisée dans l'exécution des travaux de construction, de rénovation ou d'aménagement conformément aux plans et spécifications définis par le maître d'œuvre et conditions des contrats signés avec le maître d'ouvrage.

##### 3.1.4. Le promoteur :

« Toute personne physique ou morale initiant la réalisation de nouveaux projets, la restauration, la réhabilitation, la rénovation, la restructuration, ou le confortement de constructions nécessitant l'une de ces interventions ou l'aménagement et l'habilitation de réseaux, en vue de les vendre ou de les louer ». <sup>7</sup>

Les promoteurs immobiliers peuvent être classés en deux catégories principales : les promoteurs publics et les promoteurs privés :

---

<sup>6</sup> ZOLLINGER, L.(1998) Gestion de l'entreprise. Ed. Economica, Paris, Page.469.

<sup>7</sup> Article 3 de la Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

- **Le promoteur public :**

Il intervient dans les programmes de l'Etat pour la réalisation des logements sociaux et promotionnels. La promotion publique est représenté par : l'Office de Promotion et de Gestion Immobilière (OPGI), Entreprise Nationale de Promotion Immobilière (ENPI), l'Agence Nationale de l'Amélioration et de Développement du Logement (AADL) ainsi que la CNEP-Immobilier.

- **Le promoteur privé :**

Un promoteur privé travail pour son propre compte dans le but de réaliser des profits en participant dans la production des biens immobiliers.

### **3.2. Le financement :**

La phase de production immobilière ne peut avoir lieux sans la mise en place des fonds nécessaires à son financement. Ce financement se fait soit par :

- Les apports personnels.
- Les banques et établissements financiers.
- L'Etat.

### **3.3. La commercialisation :**

« Les opérations de commercialisations concernent la vente en l'état fini, la vente sur plans et les logements locatifs »<sup>8</sup>. Elles sont assurées par :

- Les entreprises de promotion immobilière.
- Les agences immobilières.
- Les particuliers.
- Les organismes prêteurs.

---

<sup>8</sup> ZOLLINGER, L. (1998), Op.cit., page 469.

### **4. L'évolution du marché immobilier algérien :**

Le marché immobilier algérien a été marqué par deux périodes impliquant le passage du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché.

#### **4.1. La première période de 1967 à 1986 : monopole de l'Etat :**

Depuis son indépendance, l'Algérie a entraîné des changements économiques et sociaux majeurs avec une forte intervention de l'Etat afin de reconstruire et développer le pays commençant par la nationalisation des ressources.

Des investissements massifs ont été réalisés dans les infrastructures, y compris les logements, pour répondre à la croissance démographique et à l'urbanisation.

L'Etat algérien ne pouvait plus continuer à financer d'autres projets avec cette politique non rentable, donc à partir de 1970 c'est la CNEP qui a été engagé par l'Etat pour contribuer au financement avec une part de 25%.

Cette période a révélé plusieurs défis qui ont posés des bases pour les évolutions futures du marché immobilier algérien.

#### **4.2. La deuxième période de 1986 à nos jours : l'ouverture au secteur privé :**

Depuis 1986, et suite à la demande massive de logements d'une part et l'épuisement des fonds de l'Etat, l'Algérie se voit dans l'obligation de s'ouvrir au secteur privé afin de renforcer l'offre et pouvoir enfin faire face à la demande.

Malgré les défis, des progrès significatifs ont été réalisés pour améliorer l'accès au logement. Des réformes économiques ont encouragé le secteur privé à investir dans la construction et la promotion immobilière. Le rôle de l'Etat se limitait à la régularisation du marché immobilier et au soutien des projets immobiliers destinés aux ménages à faible revenu.

L'avenir du marché immobilier en Algérie dépendra de la capacité à maintenir la stabilité économique, à promouvoir la transparence et à adopter des pratiques de développement durable.

#### **4.3. Le nouveau dispositif du financement de logement :**

Jusqu'à 1997, la réalisation des programmes de logements était monopolisée par l'Etat et la CNEP banque. Cependant, malgré les efforts cela n'a pas réussi à réduire l'écart entre l'offre et la demande, et pour cette raison l'Etat algérien a décidé d'impliquer l'ensemble des banques et de créer des institutions financières pour renforcer le financement de la production de logement. Il s'agit de :

### 4.3.1. La caisse nationale du logement (CNL) :

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) créée en 1991, chargée de soutenir le développement du logement grâce à ses divers programmes de subvention, de prêts bonifiés, et d'assistance technique.

La CNL contribue au développement urbain et à l'amélioration des conditions de vie des citoyens.

- **Missions de la CNL :** la CNL a pour mission de :
  - ✓ Gérer les aides et les financements de l'Etat pour l'habitat, notamment le logement social, les loyers, la suppression du logement précaire, la restructuration urbaine, ainsi que la réhabilitation des infrastructures existantes.
  - ✓ Encourager toute forme de financement de l'habitat, en particulier les logements sociaux, en recherchant et en mobilisant des sources de financement alternatives aux fonds budgétaires.
  - ✓ Effectuer des études et recherches sur l'habitat, fournir une expertise technique et financière pour les institutions publiques afin de promouvoir le développement de l'habitat.

### 4.3.2. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) :

« La SGCI est une société d'assurance qui garantit les Banques contre l'**insolvabilité définitive** de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse. »<sup>9</sup>

- **Missions de la SGCI :** la SGCI a pour mission de :
  - ✓ Couvrir les banques contre l'insolvabilité définitive des emprunteurs ayant bénéficiés d'un crédit immobilier. Cette insolvabilité est causée généralement par :
    - La perte d'emploi.
    - La chute de la capacité de remboursement.
    - Le surendettement.
    - La perte de la deuxième source du revenu (caution ou conjoint).
  - ✓ Offrir des services de qualité qui contribuent au développement des crédits hypothécaires.

---

<sup>9</sup> <http://www.sgci.dz/> .

## Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier

Le bénéficiaire est tenu de payer une prime unique (flat) calculé sur la base du ratio prix valeur (RPV) :

$$\text{RPV} = \text{montant du prêt} / \text{valeur de la propriété.}$$

Ci-dessous les taux de la prime de la SGCI :

**Tableau n°01 : Taux de prime SGCI :<sup>10</sup>**

Ratio prêt valeur	Taux unique flat (hors taxe)
R.P.V égal ou inférieur à 40%	0,50%
R.P.V de 40% à 60%	0,75 %
R.P.V de plus de 60% à 90%	1,00 %

Le présent barème, est susceptible de révision, conformément à la réglementation et aux conditions du marché.

### 4.3.3. Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) :

« Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, par abréviation FGCMPI, est un organisme à caractère mutualiste, qui ne poursuit pas de but lucratif. Placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville, le Fonds jouit de la personnalité morale et de l'autonomie financière. »<sup>11</sup>

- **Missions du FGCMPI :** le FGCMPI a pour mission de :
  - ✓ Mettre en place et gérer les garanties requises des promoteurs immobiliers concernant :
    - Le remboursement des avances versées par les acheteurs dans le cadre de la vente sur plans.
    - L'achèvement des travaux.
    - La couverture étendue de leurs engagements professionnels et techniques, conformément aux modalités définies par un arrêté conjoint des ministres de l'Habitat et des Finances.
  - ✓ Se substituer aux acheteurs en cas de retrait de l'agrément du promoteur immobilier en engageant un autre pour poursuivre les travaux dans la limite des fonds versés.
  - ✓ Gérer et suivre les comptes des avances versées.

<sup>10</sup> Article 12 de l'ordonnance n°75-58 du 26 Septembre 1975, portant Code Civil et par l'ordonnance n°95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée.

<sup>11</sup> <https://www.fgcmpt.org.dz/> .

- ✓ Réaliser toutes les opérations commerciales, financières et immobilières liées aux avances.
- ✓ Gérer des filiales et prendre des participations en rapport avec son domaine.
- ✓ Mener des études et diffuser des informations et publications dans le but de promouvoir le développement de la promotion immobilière.

#### **4.3.4. La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique (SATIM) :**

La SATIM est une société par action, créée en 1995. C'est une filiale de 08 principales banques : BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, CNMA, ALBARAKA.

La SATIM a été créée pour moderniser le système de paiement et faciliter les transactions électroniques entre les banques.

- **Missions de la SATIM :** la SATIM a pour mission de :
  - ✓ Automatiser les transactions interbancaires.
  - ✓ Gérer les transactions monétiques incluant les paiements par carte, les retraits DAB et les paiements en ligne.
  - ✓ Assurer la gestion des distributeurs DAB/GAB.
  - ✓ Assurer la sécurité des transactions électronique.
  - ✓ Développer les moyens de paiement électronique.
  - ✓ Contribuer à la modernisation du système financier algérien en réduisant la dépendance à l'espèce.

#### **4.3.5. La société de refinancement hypothécaire (SRH) :**

« Créée le 27 novembre 1997, la Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie suivant décision n° 98-01 du 01/09/1998, qui a le statut d'une Entreprise Publique Economique, société par actions (SPA) dotée d'un capital social initial de 3.290.000.000 DA, augmenté à plusieurs reprises dont la dernière datant de Juin 2021 atteignant ainsi les 6.500.000.000 DA »<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> <https://srh-dz.org/>

## Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier

---

- **Missions de la SRH :** la SRH a pour mission de :
  - ✓ Dynamiser le marché immobilier et faciliter l'accès au crédit hypothécaire.
  - ✓ Fournir les liquidités aux banques et institutions financières en refinançant les crédits immobiliers.
  - ✓ Promouvoir l'innovation dans les produits de financement immobilier.
  - ✓ Réduire pour les banques les risques liés aux crédits immobiliers en les rachetant.
  - ✓ Offrir aux banques des sources de financements diversifiés.
  - ✓ Emettre des titres hypothécaires sur le marché financier.

## **Chapitre I : La banque et le financement de l'immobilier**

---

### **Conclusion :**

Le financement de l'immobilier en Algérie constitue un enjeu stratégique pour le développement économique et social du pays.

A travers ce chapitre, nous avons constaté que le marché immobilier algérien est allé du monopole de l'Etat vers une ouverture du marché qui a impliqué l'ensemble des banques et les institutions financière dans le financement du logement.

Nous avons présenté l'importance de ces banques et institutions financières tel que la SRH dans la facilitation de l'accès au logement. Ces dernières ont développé une gamme très diversifiée de prêts immobiliers afin de stimuler le secteur immobilier.

## **Chapitre II :**

**Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers**

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

### **Introduction :**

Le crédit l'immobilier est un pilier fondamental dans le financement des biens immobiliers et l'accession à la propriété. Cependant le type de crédit nécessite une importante mobilisation de fonds, des sommes colossales sont accordées aux emprunteurs dont le remboursement est étalé sur plusieurs années. La nature des prêts immobiliers expose l'établissement prêteur à de nombreux risques qui peuvent menacer sa liquidité.

L'insolvabilité des prêteurs, les fluctuations de taux, les conjonctures économiques font partie des principaux risques qui menacent la sécurité des crédits immobiliers et affectent la capacité de remboursement des prêteurs.

Afin de se couvrir contre ces risques et les minimiser, la banque exige de ses emprunteurs un ensemble de garanties lors de la souscription du crédit tel que l'hypothèque du premier rang et les différentes assurances pour protéger les intérêts de toutes les parties impliquées dans cette transaction.

Dans ce chapitre, on explore en détail les différents risques associés aux crédits immobiliers, les garanties mises en place, ainsi que les raisons qui provoquent la défaillance des emprunteurs lors du remboursement de crédit.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

### Section 1 : Le risque de crédit immobilier aux particuliers

Cette section explore les principaux risques associés aux crédits immobiliers octroyés aux particuliers, en mettant en lumière les facteurs pouvant affecter la capacité des emprunteurs à honorer leurs engagements financiers.

#### 1. Définition du risque :

Le risque se définit comme la probabilité qu'un événement indésirable ou dangereux se produise. Il s'agit d'une mesure de l'incertitude liée à des événements futurs qui possèdent une certaine probabilité de survenir, ainsi que des conséquences potentielles de ces événements. En d'autres termes, le risque quantifie la possibilité qu'une situation défavorable se manifeste, ainsi que les impacts potentiels qu'elle pourrait avoir sur les objectifs ou les activités concernées.

#### 1.1 Définition du risque de crédit immobilier :

« Le risque de crédit représente la perte consécutive à l'incapacité par un débiteur d'honorer ses engagements. »<sup>13</sup>

Le risque de crédit immobilier est la possibilité qu'un débiteur ne puisse rembourser une partie ou la totalité d'un prêt hypothécaire conformément aux conditions et termes convenus avec sa banque.

Ce type de risque peut être influencé par divers facteurs, tels que la situation financière du débiteur, les fluctuations économiques, ou encore les variations des taux d'intérêt. Une détérioration des conditions économiques, par exemple, peut entraîner une hausse du taux de chômage, réduisant ainsi la capacité des emprunteurs à rembourser leurs prêts.

Pour les banques, une mauvaise gestion du risque de crédit immobilier peut entraîner des pertes significatives, affectant leur rentabilité et leur stabilité financière. Par conséquent, il est essentiel pour les institutions financières de mettre en place des mesures rigoureuses d'évaluation et de suivi du risque, telles que l'analyse approfondie de la solvabilité des emprunteurs et la mise en œuvre de garanties adéquates.

---

<sup>13</sup> SARDI.A. (2001). Management des risques bancaires. Afges. Édition, page 19.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

### 2. Typologies des risques de crédit immobilier :

#### 2.1 Le risque de contrepartie :

Le risque de contrepartie est « un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature. »<sup>14</sup>

Ce risque appelé aussi risque de non remboursement survient lorsque la contrepartie ne remplit pas ses obligations contractuelles envers l'établissement prêteur. C'est l'un des risques les plus importants que la banque doit supporter.

#### 2.2 Le risque de taux :

« Le risque de taux est celui de voir le résultat affecté défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts, autrement dit c'est l'éventualité de perte générée par les fluctuations du taux d'intérêts. C'est donc un risque encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe - taux variables, diffèrent. »<sup>15</sup>

La banque est exposée au risque de taux dans le cas de la hausse comme la baisse, ainsi afin de minimiser ce risque, il est préférable pour la banque d'octroyer ces crédits à des taux variable pour couvrir les positions exposées aux variations de taux.

#### 2.3 Le risque de change :

Le risque de change représente le risque de perte financière due aux fluctuations des taux de change, particulièrement dans le contexte de crédits libellés en devise étrangères. Ces variations de taux peuvent affecter la valeur des transactions financières en cours, entraînant des gains ou des pertes imprévus pour les parties impliquées.

Ce type de risque est particulièrement pertinent pour les entreprises et les institutions financières opérant à l'international, où les fluctuations des devises peuvent avoir un impact significatif sur les résultats financiers.

Pour gérer ce risque, les banques et les entreprises utilisent souvent des instruments financiers tels que les contrats à terme, les options, et les swaps de devises pour se protéger contre les variations défavorables des taux de change. La volatilité des marchés des changes

---

<sup>14</sup> PUPION P.-C. (1999). Economie et gestion bancaire. Édition DUNOD, page 69.

<sup>15</sup> HENTOUR.F (2005). Le financement bancaire au service de l'immobilier. ESB, Page 53.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

peut également inciter les institutions à renforcer leurs stratégies de couverture et surveiller de près les conditions économiques internationales. En outre, les politiques monétaires des différents pays peuvent influencer ces fluctuations, rendant la gestion du risque de change encore plus complexe et cruciale pour la stabilité financière des institutions engagées dans des transactions transfrontalières.

### 2.4 Le risque de liquidité :

Le risque de liquidité appelé aussi risque d'illiquidité est « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs. »<sup>16</sup>

Le risque de liquidité est le risque qu'une banque ne puisse faire face aux demandes massives et imprévues de retraits de fonds de ses clients sans perte significative.

Ce risque est dû à la nature de l'activité d'intermédiation dont le terme des emplois est généralement plus long que celui des dépôts. Dans ce cas les banques peuvent rencontrer des difficultés à obtenir des liquidités pour financer les crédits immobiliers.

Le risque de liquidité comporte deux origines :

#### 2.4.1 Le risque de liquidité immédiate :

Le risque de liquidité immédiate survient lorsque la banque se trouve dans l'incapacité de satisfaire des retraits massifs et imprévus de fonds de la part de ses clients. Bien que cette situation soit rare, elle reste significative. Pour atténuer ce risque, la réglementation prudentielle impose aux banques de maintenir un ratio de liquidité spécifique, garantissant ainsi qu'elle disposent des réserves nécessaires pour faire face à des demandes soudaines de liquidités.

#### 2.4.2 Le risque de transformation :

Le risque de transformation est encouru par une banque en raison de la différence entre le terme de ses actifs (crédits) et celui des passifs (dépôts).

Cette transformation consiste en le financement des prêts à moyen et long terme notamment le crédit immobilier en utilisant des ressources à court terme (dépôts).

Les différences d'échéance peuvent entraîner des problèmes de liquidité. Si une banque a des passifs à court terme et des actifs à long terme, elle pourrait rencontrer des difficultés à

---

<sup>16</sup> BESSIG.J. (1995). Gestion des risques gestion actif-passif. Édition DALLOZ, Paris, page 44.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

rembourser ses obligations à court terme si elle ne peut pas convertir rapidement ses actifs à long terme en liquidités.

### 2.5 Le risque du marché immobilier :

Le risque de marché découle des variations des valeurs de l'immobilier.

Malgré les efforts fournis et le développement du secteur immobilier, les banques sont toujours exposées au risque du marché immobilier. Le déséquilibre entre l'offre et la demande reste un problème majeur et met en danger la stabilité du marché immobilier.

Les variations de la valeur des biens immobiliers peuvent affecter la sécurité de la banque, en cas d'une baisse significative des prix de l'immobilier la valeur du bien financé sera inférieur au montant du prêt octroyé et la garantie prise pour la couverture du prêt ne sera plus adéquate.

### 2.6 Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité correspond au risque qu'une banque ne soit pas en mesure de couvrir ses pertes potentielles avec ses fonds propres. En d'autres termes, il s'agit de la possibilité que les actifs de la banque ne suffisent pas à compenser ses passifs en cas de difficultés financières ou de pertes importantes.

Ce risque est crucial car il touche à la capacité fondamentale de la banque à rester solvable et maintenir sa stabilité financière, ce qui est essentiel pour préserver la confiance des déposants et des investisseurs ainsi que pour assurer la continuité des opérations bancaires.

La gestion du risque de solvabilité implique un suivi rigoureux des ratios de capital et une évaluation continue des expositions au risque. Les banques doivent également veiller à diversifier leurs actifs et à maintenir un niveau adéquat des fonds propres pour faire face à d'éventuelles pertes.

Un affaiblissement de solvabilité peut non seulement entraîner des sanctions réglementaires, mais aussi provoquer une réaction en chaîne, affectant l'ensemble du système financier et l'économie globale. Par conséquent, la solidité des fonds propres est un élément central de la gestion des risques et de la pérennité des institutions bancaires.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

### 2.7 Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel est le risque de perte découlant de défaillance dans les processus internes de la banque, de la gestion des ressources humaines, ou des systèmes internes, ainsi que des événements externes tel que les catastrophes naturelles ou les changements réglementaires.

Contrairement aux risques liés directement à l'activité bancaire quotidienne, ce type de risque peut se manifester à tout moment et sous diverses formes, affectant ainsi la capacité de la banque à fonctionner efficacement et à maintenir ses opérations. Il englobe des problèmes tels que les erreurs humaines, les défaillances technologiques, les fraudes internes et les interruptions causées par des événements imprévus.

Les conséquences de ce risque peuvent être graves, engendrant des pertes financières, des sanctions réglementaires, ou des atteintes à la réputation de la banque. En réponse à ces défis, les banques doivent mettre en place des systèmes de gestion des risques robustes pour identifier, évaluer, et atténuer les risques opérationnels. Cela inclut l'élaboration de plans de continuité des activités, la formation régulière du personnel sur les procédures à suivre, et l'investissement dans des technologies de pointe pour détecter et prévenir les anomalies. La résilience devient ainsi un enjeu stratégique pour assurer la pérennité et la stabilité de l'institution bancaire.

### 2.8 Le risque de fraude :

Le risque de fraude est le risque potentiel de pertes financières causées par des actes malveillants, tels que des fausses déclarations ou des manipulations de la part des emprunteurs visant à tromper les opérations bancaires. Ce type de risque englobe diverses formes de tromperie, y compris la falsification de documents, les déclarations mensongères sur la solvabilité, ou toute autre action délibérée destinée à induire la banque en erreur. La fraude peut entraîner des pertes importantes pour la banque, compromettre son intégrité financière et affecter sa réputation.

Les répercussions de ce risque vont au-delà des pertes financières directes, car elles peuvent également entraîner une perte de confiance de la part des clients et des partenaires financiers. De plus, la banque pourrait être amenée à renforcer ses procédures de contrôle et de vérification, ce qui engendre des coûts supplémentaires et alourdit les processus internes. La détection précoce et la prévention de la fraude sont donc essentielles pour préserver la stabilité financière et la réputation de l'institution bancaire.

### Section 2 : Les garanties de crédit immobilier aux particuliers

Cette section examine les garanties exigées pour les crédits immobiliers aux particuliers, en détaillant les mécanismes de protection que les banques mettent en place pour sécuriser ces prêts.

#### 1. Définition de la garantie :

La garantie est un ensemble de moyens et assurances que le débiteur doit fournir à la banque pour sécuriser le remboursement du crédit en cas d'insolvabilité. En d'autres termes, la garantie sert de filet de sécurité pour le créancier, lui permettant de récupérer tout ou partie du montant prêté si le débiteur est incapable de respecter ses obligations de remboursement.

#### 2. Typologies de garanties liées au crédit immobilier :

##### 2.1 Les garanties personnelles :

Les garanties personnelles sont des engagements pris par une personne physique ou morale appelée caution pour garantir et payer les obligations financières du débiteur en cas de sa défaillance.

On distingue deux formes de garanties personnelles :

##### 2.1.1 Le cautionnement :

« 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>17</sup>

Il existe plusieurs formes de caution à savoir :

##### ➤ La caution simple :

La caution est dite simple lorsque le créancier doit d'abord épuiser toutes les voies de recours contre le débiteur principal avant de se tourner vers la caution. Cela signifie que le créancier ne peut exiger le paiement de la dette de la part de la caution qu'après avoir tenté, sans succès, de récupérer la somme due auprès du débiteur principal.

---

<sup>17</sup> Article n° 644 du code civil.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

En d'autres termes, la caution n'est sollicitée qu'en dernier recours, lorsque le débiteur principal est incapable d'honorer ses engagements et que toutes les possibilités de recouvrement direct sont épuisées.

Ce type de caution offre une certaine protection à la caution, puisqu'elle ne peut être appelée à rembourser la dette qu'après la mise en œuvre complète des mesures de recouvrement à l'encontre du débiteur principal. Toutefois, cela implique également que la caution doit rester attentive à la situation financière du débiteur principal, car elle pourrait être amenée à intervenir si ce dernier se trouve en difficulté.

### ➤ **La caution solidaire :**

La caution est solidaire lorsque le créancier peut se tourner directement vers la caution pour régler les incidents de paiements sans avoir poursuivi en premier lieu le débiteur principal. Dans ce cas, le créancier n'est pas tenu d'épuiser les recours contre le débiteur principal avant de réclamer le remboursement à la caution. Cela signifie que dès le premier défaut de paiement du débiteur, la caution peut être immédiatement sollicitée pour régler la totalité ou une partie de la dette.

Ce type de caution offre une sécurité accrue pour le créancier, car il bénéficie d'une double garantie de remboursement : celle du débiteur principal et celle de la caution. En revanche, la caution solidaire prend un risque plus élevé, car elle peut être tenue responsable de la dette sans que le créancier ait besoin de démontrer l'insolvabilité du débiteur principal. C'est pourquoi une caution solidaire doit bien évaluer les risques avant de s'engager, car elle peut être contrainte de payer à la place du débiteur dès le premier signe de défaillance.

### **2.1.2 L'aval :**

L'aval est l'engagement solidaire pris par une personne appelée avaliste ou avaliseur de payer en cas de défaillance du débiteur une dette générée par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre).

L'aval constitue une garantie de premier ordre pour le créancier, car il permet de sécuriser le paiement en offrant une alternative au débiteur principal en cas de non-paiement. Si le débiteur principal ne peut honorer sa dette à l'échéance, le créancier peut se retourner immédiatement contre l'avaliste pour obtenir le paiement de la somme due.

Cette forme de garantie est particulièrement utilisée dans les transactions commerciales, où la sécurité et la rapidité des paiements sont cruciales. Pour l'avaliste, cet engagement

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

présente un risque important, car il peut être tenu de payer la totalité de la dette si le débiteur principal fait défaut, sans avoir recours à aucune défense contre le créancier.

### 2.2 Les garanties réelles :

Les garanties réelles sont des garanties de crédits qui portent sur des biens mobiliers ou immobiliers appartenant au débiteur ou un tiers qui peuvent être saisi et vendu en cas de défaillance de paiement.

On distingue deux types de garanties réelles :

- L'hypothèque lorsque le bien engagé est immeuble.
- Le nantissement lorsque le bien engagé est meuble.

#### 2.2.1 L'hypothèque :

« Le contrat d'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. »<sup>18</sup>

##### ➤ Les formes de l'hypothèque :

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique, d'un jugement ou de la loi, d'où les formes de l'hypothèque suivantes :

##### • L'hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque conventionnelle est un accord formel entre la banque et le débiteur, établi par acte notarié, qui permet de garantir un prêt en utilisant un bien immobilier comme garantie. Cet accord doit être enregistré et publié au bureau de la conservation foncière pour être valide et opposable aux tiers. En cas de défaillance du débiteur, la banque peut saisir et vendre le bien hypothéqué pour recouvrer la créance. Ce mécanisme assure à la banque un droit de préférence sur le bien immobilier réduisant ainsi le risque associé au prêt accordé.

---

<sup>18</sup> Article 882 du code civil.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

- **L'hypothèque légale :**

Contrairement à l'hypothèque conventionnelle, l'hypothèque légale est accordée par la loi au profit des créanciers sans avoir recours à des actes notariés ou d'accords contractuels. Elle est généralement imposée dans des situations spécifiques, telles que pour garantir des créances fiscales ou judiciaires.

L'hypothèque légale doit également être enregistrée à la conservation foncière pour être valable et opposable aux tiers. Cette forme d'hypothèque confère aux créanciers un droit de priorité sur le bien immobilier concerné, facilitant ainsi le recouvrement des créances légales en cas de défaut du débiteur.

- **L'hypothèque judiciaire :**

L'hypothèque judiciaire est une garantie accordée par une décision de justice au profit du créancier, lui permettant ainsi de saisir et vendre le bien même sans avoir le consentement du débiteur. L'hypothèque judiciaire doit être inscrite à la conservation foncière.

L'hypothèque confère à la banque trois droits à savoir :

- **Le droit de propriété :** il donne à son propriétaire le droit d'usus (utilisation du bien), fructus (percevoir les fruits générés par le bien), abusus (disposition du bien).
- **Le droit de suite :** il permet à la banque de suivre le bien hypothéqué afin de se faire payer même si ce dernier est vendu.
- **Le droit de préférence :** il donne à la banque la propriété de se faire payer avant les autres créanciers une fois que le bien est vendu.

### 2.2.2 Le nantissement :

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier, ou à une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier, un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet, en quelque main qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang. »<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Article 948 du code civil.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

### 2.3 Les assurances :

« L'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat. »<sup>20</sup>

A titre de garantie, la demande d'un prêt hypothécaire est accompagnée d'une assurance. Ci-dessous les assurances exigées par l'établissement de crédit dans la cadre du crédit immobilier :

#### 2.3.1 Assurance décès/IAD :

L'assurance décès invalidité absolue et définitive est une garantie qui assure le remboursement du capital restant dû par l'assurance en cas de décès ou d'invalidité totale de l'emprunteur évitant ainsi aux héritiers ou à la famille du débiteur de prendre en charge sa dette.

#### 2.3.2 Assurance incendie :

Ce type d'assurance couvre le bien immobilier contre les dommages causés par le feu ou une explosion et permet à la banque de recouvrer sa créance.

#### 2.3.3 Assurance catastrophe naturelle :

L'assurance catastrophe naturelle couvre le bien immobilier contre les dommages causés par des effets naturels tel que :

- Les tremblements de terre.
- Les inondations.
- Les tempêtes.
- Les glissements de terrain.
- Et autres évènements similaires.

---

<sup>20</sup> Article 619 du code civil.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

### 2.4 L'assurance SGCI :

« La SGCI est une société d'assurance qui garantit les Banques contre **l'insolvabilité définitive** de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse. »<sup>21</sup>

L'assurance SGCI couvre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur causé par :

- La perte d'emploi.
- La dégradation de la capacité de remboursement.
- La perte de la deuxième source de revenu.
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur.
- Le surendettement.

### Section 3 : Les déterminants de la défaillance des emprunteurs

Dans cette section, nous analysons les principaux déterminants de la défaillance des emprunteurs, en lien direct avec les risques de crédit immobilier et les garanties associées. Comprendre ces facteurs est crucial pour évaluer les vulnérabilités des emprunteurs et renforcer les mécanismes de garantie. Permettant ainsi une gestion plus efficace des risques de crédit.

#### 1. Définition de la défaillance :

La défaillance est l'incapacité du débiteur à respecter et honorer ses obligations de remboursement (paiement de ses échéances) envers le créancier dans les délais convenus.

Cette défaillance est causée par plusieurs facteurs qui rendent pour le débiteur le remboursement du crédit difficile voire impossible.

---

<sup>21</sup> [www.sgci.dz](http://www.sgci.dz)

### 2. Déterminants de la défaillance des emprunteurs :

La défaillance de l'emprunteur est liée à un ensemble de facteurs économiques, personnels, externes et psychologique. Une meilleure compréhension de ces facteurs est essentielle pour l'établissement de crédit ainsi que le débiteur pour mieux gérer et réduire le risque de défaillance.

#### 2.1.Facteurs économiques :

Les facteurs économique se manifeste par :

- **Des revenus faibles et instables** : causé par la perte d'emploi, le changement constant du travail ou la réduction du revenu de débiteur qui peut rendre par la suite le remboursement de ses échéances difficiles voire impossible.
- **L'inflation et le pouvoir d'achat** : « L'inflation est une situation de hausse généralisée et durable des prix des biens et des services. Cette situation correspond à une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie. »<sup>22</sup>

Lorsque le cout de la vie augment suite à l'inflation et les salaires restent stables le pouvoir d'achat de l'emprunteur diminue, et il se trouve forcé à consacrer une part plus importante de son salaire pour subvenir aux besoins quotidiens et donc laissant moins de marge pour le remboursement de son crédit.

- **L'augmentation des taux d'intérêts** : dans le cas d'un crédit sollicité à un taux variable, les mensualités augmentent et le débiteur se trouve dans l'obligation de verser plus au profit de l'établissement de crédit et cela risque de le mettre dans des difficultés financière menaçant ainsi sa capacité de remboursement.

#### 2.2.Facteurs personnels :

Les facteurs personnels peuvent être liés à :

- **L'état de santé de d'emprunteur** : un état de santé dégradé peut affecter la capacité du débiteur à travailler et avoir une entrée d'argent ce qui influe directement sur sa capacité de remboursement.
- **Changements familiaux** : des évènements tel que le divorce ou le décès du conjoint peuvent générer des frais en plus (dépenses juridiques par exemple) et ainsi rendre difficile le remboursement du crédit.

---

<sup>22</sup> [www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

- **Mauvaise gestion financière** : une mauvaise planification budgétaire ou une mauvaise prise de décision par rapport à la gestion financière peut entraîner des dépenses supplémentaires mettant l'emprunteur dans des difficultés de paiement.

### 2.3.Facteurs liés au prêt :

- **Montant du prêt** : un crédit immobilier nécessite généralement des dépenses énormes sur des périodes longues ce qui augmente le risque de défaillance de l'emprunteur surtout que sa capacité de remboursement peut se dégrader au fil du temps.
- **Conditions du prêt** : c'est lorsque la banque exige de l'emprunteur un ensemble de conditions tel que les pénalités et des exigences de remboursement lourdes qui peuvent mettre le débiteur en des citations financières difficiles influençant ainsi sa capacité de remboursement.
- **Utilisation du crédit** : l'utilisation du financement dans des biens non productifs, frauduleux ou non sûres peut augmenter le risque de défaillance de l'emprunteur.

### 2.4.Facteurs externes :

- **Conjoncture économique** : c'est la « façon dont évoluent à court terme les composantes d'une économie : production, emploi, balance commerciale, niveau des prix, etc. »<sup>23</sup>. Une évolution défavorable de la situation économique peut affecter la situation financière et la capacité de remboursement de l'emprunteur.
- **Réglementation et politique gouvernementale** : tout changement dans les lois de travail, la politique fiscale, la réglementation bancaire...etc. peuvent influencer la capacité de remboursement du débiteur.
- **Catastrophes naturelles** : des évènements naturels imprévus tels que les inondations et les tremblements de terre peuvent entraîner des pertes matérielles et financières mettant en danger le bien financé ainsi que la capacité de remboursement du débiteur.

---

<sup>23</sup> [www.alternatives-economiques.fr](http://www.alternatives-economiques.fr)

### 2.5.Facteurs psychologiques :

L'état psychologique de l'emprunteur peut causer sa défaillance à travers :

- **Le stress** : un emprunteur en difficultés financières est souvent en état de stress. Cet état peut influencer négativement sa prise de décision et peut l'amener à une mauvaise gestion budgétaire affectant ainsi sa capacité de remboursement.
- **L'optimisme excessif** : un emprunteur peut surestimer sa capacité de remboursement et prévoir une augmentation des revenus futurs ce qui le pousse à s'endetter davantage. Cette surestimation peut le mener en des situations de surendettement et de défaillance de remboursement.

## Chapitre II : Les risques et les garanties liées aux crédits immobiliers

---

### Conclusion :

Le financement de l'immobilier est essentiel pour l'accès à la propriété, mais il comporte plusieurs risques qui sont inhérents lors de l'octroi de crédit. On prend à titre d'exemple le risque de contrepartie, le risque de taux, le risque de liquidité, le risque du marché immobilier ainsi que le risque opérationnel.

Afin de minimiser l'exposition à ces risques, la banque exige un ensemble de garanties tel que l'hypothèque, la caution, l'assurance SGCI, et l'assurance décès-invalidité.

La défaillance de paiement est le résultat d'un ensemble de facteurs liés à l'emprunteur comme son état de santé, et le niveau de revenu.

Une compréhension des risques, garanties et raisons de défaillance des emprunteurs est nécessaire pour toutes les parties impliquées afin de renforcer la sécurité des crédits immobiliers.

## **Chapitre III :**

### **La gestion des risques de crédit immobilier**

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

### **Introduction :**

Les crédits immobiliers constituent une part importante du portefeuille des institutions financières, et la gestion des risques liés à ce type de crédit est cruciale afin d'assurer la stabilité des institutions financières.

Dans ce chapitre scindé en trois sections, nous allons présenter dans un premier lieu la réglementation prudentielle internationale qui impact important sur la gestion des risques de crédit immobilier.

La deuxième section se concentre sur la réglementation prudentielle en Algérie mettant ainsi les spécificités du pays et les mesures prises pour gérer les risques.

Et enfin la dernière section sera consacrée aux différentes méthodes et outils utilisés pour l'évaluation des risques de crédit immobilier.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

### Section 1 : La réglementation prudentielle internationale

Cette section aborde la réglementation prudentielle internationale. Qui établit les normes et directives visant à renforcer la stabilité et la résilience des institutions financières à travers le monde.

#### 1. Naissance et historique de la réglementation prudentielle :

La réglementation prudentielle est un ensemble de règles et de normes de gestion établies afin d'assurer la solvabilité, la liquidité ainsi que la sécurité des banques.

La naissance de la réglementation prudentielle est liée en grande partie aux crises financières qui ont mis en danger la stabilité du système financier mondial et donc la nécessité de régulariser et de superviser le travail des institutions financières.

Les normes de la réglementation prudentielle sont évoquées dans les travaux du comité de Bâle créé en 1974 par les gouverneurs des banques centrales des pays du G10 (Belgique, Canada, France, Allemagne, Italie, Japon, Luxembourg, Pays-Bas, Espagne, Suède, Suisse, Royaume-Uni et les Etats-Unis d'Amérique).

En 1988 le premier accord a été mis en place « Basel Capital Agreement » connu sous le nom de Bâle I.

En 2004 et suite aux limites du premier accord, de nouvelles normes et règles ont été introduites sous l'accord de Bâle II.

En 2010 l'accord de Bâle III a été créé afin de renforcer et d'améliorer les apports de Bâle II et mieux gérer les risques qui menacent les institutions bancaires.

#### 2. Présentation de l'accord de Bâle I :

En 1988, le comité de Bâle a mis en place le premier accord nommé Bâle I. Cet accord marque une étape importante dans l'élaboration de règles prudentielles qui ont pour but de renforcer la stabilité et la solidité des systèmes bancaires à l'échelle mondiale.

L'accord de Bâle I focalise sur la mesure du risque de crédit et du capital minimum exigé basé sur le concept du ratio de solvabilité appelé ratio Cooke.

### 2.1. Ratio de solvabilité (ratio Cooke) :

Le ratio de solvabilité appelé aussi ratio Cooke est introduit par l'accord de Bâle I en 1988, est nommé d'après Peter Cooke responsable du comité de Bâle lors de son élaboration.

C'est un ratio de couverture de risque, destiné à mesurer la solvabilité des banques en leurs exigeant de maintenir un niveau adéquat en fonds propres par rapport aux risques qu'elles prennent.

Le ratio Cooke est un indicateur crucial utilisé par les banques pour évaluer leur solidité financière. Il mesure le rapport entre les fonds propres d'une banque et ses actifs pondérés par les risques. Ce ratio initialement fixé à 8% par le comité de Bâle, a pour objectif de s'assurer que les banques disposent de suffisamment de capital pour absorber les pertes potentielles tout en poursuivant leurs activités.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{fonds propres}}{\text{encours pondérés de crédit}} \geq 8 \%$$

Ça veut dire que lorsqu'une banque prête 100 UM, elle doit disposer au moins de 8 UM de fonds propres et donc utiliser au maximum 92 UM d'autres ressources pour financer ce prêt.

« Les fonds propres réglementaires incluent le capital et les réserves (fonds propres de base), mais aussi les fonds propres complémentaires (« quasi-capital », y compris les dettes subordonnées). Les encours de crédits comprennent les engagements de bilan et hors bilan, selon une pondération spécifique »<sup>24</sup>.

- **Limites de ratio Cooke :** Malgré la minimisation des risques et la contribution à la stabilité des banques ce ratio reste une norme novice et présente de nombreuses limites à savoir :
- La pondération des risques est une méthode très simpliste et ne reflète pas le véritable risque de crédit.
  - La taille des entreprises n'est pas prise en compte lors du calcul du ratio.
  - Ya une pondération unique pour tous types de crédit et donc une adéquation injuste des fonds propres.
  - Un seul mode de calcul quel que soit le terme et le montant du crédit.

---

<sup>24</sup> KHAROUBI.C et THOMAS.P. ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT : Banque & Marchés. 2<sup>ème</sup> édition, revue banque, page 140.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

Suite à ces limites, des approches et des normes plus sophistiquées en termes de gestion des risques et des exigences en capital minimum ont été mis en place dans un nouvel accord appelé Bâle II.

### 3. Les accords de Bâle II :

L'accord de Bâle II, un nouveau cadre réglementaire publié en 2004 afin de renforcer les apports de Bâle I. son objectif principal est de fournir un dispositif plus détaillé pour l'évaluation des risques, la gestion des fonds propres et promouvoir la stabilité financière.

L'accord de Bâle II est fondé sur trois piliers complémentaires à savoir :

#### 3.1. Les exigences minimales de fonds propres :

C'est le pilier central de l'accord de Bâle II, un nouveau ratio de solvabilité appelé ratio McDonough a été introduit remplaçant ainsi le ratio Cooke.

Le ratio McDonough est plus cerné en terme d'identification de risque par rapport au ratio Cooke, plus que le risque de crédit et le risque de marché il intègre dans sa formule de calcul un nouveau risque : c'est le risque opérationnel.

$$\text{Ratio McDonough} = \frac{\text{fonds propres}}{\text{risque de crédit} + \text{risque de marché} + \text{risque opérationnel}} \geq 8 \%$$

#### 3.2. La surveillance prudentielle :

Ce deuxième pilier a pour objectif de s'assurer que les banques disposent de méthodes internes adéquates pour évaluer leurs besoins en fonds propres ainsi que l'identification des risques encourus.

#### 3.3. La discipline de marché :

Ce troisième pilier a pour objet d'améliorer la transparence, les banques sont tenu de fournir des informations financières détaillées et fiables sur les risques encouru, les méthodes de gestion de ces risques et l'évaluation de leurs fonds propres. Cette transparence va permettre aux parties prenantes d'évaluer correctement la solidité financière des banques.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

- **Limites de Bâle II** : bien que les apports de Bâle II sont plus détaillé par rapport à Bâle I mais ils présentent des limites :
- Les nouvelles méthodes de calcul de risques et d'exigences en fonds propres sont plus complexes ce qui peut être un défi pour les banques.
  - « C'est une mesure pro-cyclique. En période d'euphorie financière, les risques pondérés diminuent...les banques ont besoin de moins de fonds propres et se satisfont de détenir le minimum...exigé. Quand la situation se détériore, les banques doivent augmenter leurs fonds propres...avec des ressources devenues plus rares et coûteuses, contribuant ainsi à les précipiter dans un état d'asphyxie financière et à réduire l'offre de crédit, ce qui accentue la récession économique. »<sup>25</sup>
  - Mauvaise appréciation des risques ce qui a provoqué une inadéquation entre les fonds propres et les risques encourus.
  - La non prise en compte des risques systémiques, une limite mise en évidence par la crise des subprime ce qui a provoqué l'élaboration de Bâle III.

### 4. Les accords de Bâle III :

La crise financière de 2007 a mis en évidence la nécessité d'instaurer un nouveau cadre réglementaire, les insuffisances et limites de l'accord de Bâle II en matière de gestion des risques des banques été la cause principal de la mise en place de l'accord de Bâle III.

« Le Comité a décidé de répondre à la crise en proposant des réformes destinées à améliorer la capacité du secteur bancaire à absorber les chocs consécutifs à des tensions financières ou économiques, quelle qu'en soit la cause, et à réduire ainsi le risque de propagation à l'économie réelle. »<sup>26</sup>

Bâle III a été conçu afin d'améliorer les insuffisances de Bâle II en introduisant des exigences plus sévères en ce qui concerne les fonds propres, le levier financier, la liquidité et la gestion des risques bancaires.

---

<sup>25</sup> KHAROUBIC et THOMAS.P. Op.cit. Page 141.

<sup>26</sup> Réponse du Comité de Bâle à la crise financière : Rapport au Groupe des Vingt (G 20), page 1.

### 4.1. Les exigences en fonds propres :

Afin d'assurer la stabilité des banques, Bâle III a redéfini et augmenté la part des fonds propres. Les fonds propres sont composés de fond propres de bases et complémentaires.

- **Les fonds propres de bases T1** : c'est la composante la plus importante des fonds propres elle sert à absorber les pertes et à assurer la continuité d'exploitation. Ses éléments comprennent :
  - Les actions ordinaires et assimilées (c'est la composante dure de T1).
  - D'autres éléments tel que : les instruments émis par la banque, les primes d'émission, les instruments émis par des filiales consolidés de la banque.
- **Les fonds propres complémentaires T2** : comprennent des instruments moins solides par rapport à ceux des Fpb et servent à absorber les pertes en cas de liquidation. Ses éléments sont :
  - les instruments émis par la banque.
  - les primes d'émission.
  - les instruments émis par des filiales consolidés de la banque.
  - Les provisions pour perte sur prêts.

Les exigences en fonds propres ont été redéfinies par le comité comme suit :

- La composante dure de T1 doit avoir un minimum de 4.5 % par rapport aux actifs pondérés.
- Les fonds propres de bases T1 doivent avoir un minimum de 6 % par rapport aux actifs pondérés.
- Le total des fonds propres T1 + T2 doit avoir un minimum de 8 % par rapport aux actifs pondérés (c'est le ratio de solvabilité).

Afin de mieux renforcer la composition des fonds propres, Bâle III a ajouté deux nouveaux coefficients à savoir :

- **Le volant de conservation des fonds propres :**

Le volant de conservation des fonds propres a pour but de renforcer la résilience des banques en période de tensions financières et économiques en augmentant les exigences en fonds propres de bases. Ce coefficient est constitué de la composante dure qui est fixé à 2.5 % des actifs pondérés par les risques portant ainsi le niveau total de la composante dure des fonds propres de base à 7 %.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

- **Le volant contra-cyclique :**

Le volant contra-cyclique est activé lorsque les autorités du pays jugent que la croissance excessive du crédit pourrait causer d'éventuels risques systémiques. Ce volant est constitué de la composante dure et varie dans une fourchette de 0 à 2.5 %.

### 4.2. Maitrise de l'effet de levier :

L'effet de levier est une mesure simple et transparente indépendante des risques. C'est un levier complémentaire aux ratios pondérés par les risques, il sert à limiter le niveau d'endettement des banques et à renforcer la stabilité du système financier.

Bâle III a fixé un minimum de 3 % pour les établissements de crédit, il est calculé comme suit :

$$\text{Effet de levier} = \frac{\text{fonds propres de base}}{\text{Exposition totale}} \geq 3 \%$$

L'exposition totale d'une banque désigne les expositions du bilan, des engagements hors bilans, des dérivés et des expositions sur cession de titre.

### 4.3. La liquidité :

Des normes de liquidités ont été introduites par Bâle III afin de garantir un niveau suffisant de liquidité et de promouvoir la résilience des banques à court et à long terme.

#### 4.3.1. Le ratio de liquidité à court terme LCR :

Le LCR (Liquidity Coverage Ratio) a pour but de garantir que les banques disposent d'un niveau suffisant d'actifs liquides de haute qualité leurs permettant de survivre à un stress de liquidité et de couvrir leurs besoins pour une période de 30 jours. Le ratio de liquidité à court terme doit être supérieur à 100 % et est calculé comme suit :

$$\text{LCR} = \frac{\text{Actifs liquides de haute qualité}}{\text{Sorties nettes de trésorerie sur 30 jours}} \geq 100 \%$$

Les d'actifs liquides de haute qualité représentent des actifs facilement convertibles en liquidités sans causer une perte de valeur importante tel que les réserves en espèces et les obligations.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

Les sorties nettes de trésorerie est la différence entre les sorties totales de trésorerie et les entrées de trésorerie prévues sur une période de 30 jours lors des périodes de stress.

### 4.3.2. Le ratio de liquidité à long terme NSFR :

Le NSFR (Net Stable Funding Ratio) a pour but de promouvoir la résilience des banques à long terme « conçu pour corriger les asymétries de liquidité. Ce dernier ratio couvre donc l'ensemble du bilan et incite les banques à recourir à des sources de financement stables. »<sup>27</sup>.

Le ratio de liquidité à long terme doit être supérieur à 100 % et est calculé comme suit :

$$\text{NSFR} = \frac{\text{Montant de financement stable disponible}}{\text{Montant de financement stable exigé}} \geq 100 \%$$

Le financement stable disponible désigne les éléments de passif et de capital stable à long terme.

Le financement stable exigé est la somme des actifs pondérés par des coefficients de stabilité.

### 4.4. Gestion et réduction des risques :

L'accord de Bâle III a renforcé les exigences de fonds propres, de liquidité et de levier par l'introduction des mesures renforcées en matière de gestion des risques. Ces mesures permettent aux banques une meilleure identification, l'évaluation et la gestion des différents types de risques.

#### ➤ Limites de Bâle III :

- Les nouvelles exigences en termes de fonds propres et de ratios sont lourdes et complexes à mettre en œuvre ce qui peut entraîner une diminution des crédits accordés et une augmentation des coûts.
- La réglementation de Bâle III est uniforme et homogène donc elle risque de ne pas être adaptée à toutes les économies.
- Les exigences de fonds propres et de liquidité peuvent provoquer des effets pro-cycliques aggravant ainsi les tensions financières.

---

<sup>27</sup> Réponse du Comité de Bâle à la crise financière, op.cit. Page 6.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

### Section 2 : La réglementation prudentielle en Algérie

La réglementation prudentielle en Algérie a pour référence les normes instaurées par le comité de Bâle. Elle vise à assurer la stabilité et la solidité du secteur bancaire. Ci-dessous les principaux apports de la réglementation prudentielle :

#### 1. Le coefficient minimum de solvabilité :

Les banques algériennes sont tenues de respecter un ratio de solvabilité minimum de 9.5%, ce coefficient a pour but de garantir que les banques disposent d'un niveau suffisant en capital lui permettant de couvrir des pertes éventuelles. Il est calculé comme suit :

$$\text{CMS} = \frac{\Sigma \text{ fonds propres}}{\Sigma (\text{risque de crédit} + \text{risque de marché} + \text{risque opérationnel})} \geq 9.5 \%$$

Il est à noter que «les fonds propres de base doivent couvrir les risques de crédit, opérationnel et de marché, à hauteur d'au moins de 7 % »<sup>28</sup>.

- **Le coussin de sécurité :**

En plus du coefficient minimum de solvabilité, les banques doivent aussi constituer un coussin de sécurité pour garantir leurs résiliences en période de tension économique et financière.

Les banques et établissements financiers doivent également constituer, en sus de la couverture prévue dans l'article 2 ci-dessus, un coussin dit de sécurité, composé de fonds propres de base et couvrant 2,5 % de leurs risques pondérés.

$$\text{CS} = \frac{\Sigma \text{ fonds propres de base}}{\Sigma (\text{risque de crédit} + \text{risque de marché} + \text{risque opérationnel})} = 2.5 \%$$

---

<sup>28</sup> Article 3 du règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

### 2. La division des risques :

Les banques et établissement financier sont tenus de respecter une double limite en matière de division des risques :

- Une limite individuelle des risques nets pondérés encourus sur un même bénéficiaire qui ne doit pas dépasser un maximum de 25%

$$\frac{\Sigma \text{risques nets pondérés}}{\Sigma \text{fonds propres réglementaires}} \leq 25 \%$$

- Une limite globale sur le total des grands risques qui ne doit pas dépasser 8 fois le montant des fonds propres réglementaires.

### **Total des grands risques $\leq 8 \times$ fonds propres réglementaires**

Les grands risques sont définis comme « le total des risques encourus sur un même bénéficiaire du fait de ses opérations dont le montant excède 10 % des fonds propres de la banque ou de l'établissement financier concerné »<sup>29</sup>

### 3. Classement et provisionnement des créances :

Les créances sont classées par la réglementation algérienne en deux principales catégories :

#### 3.1. Les créances courantes :

Les créances courantes sont des créances dont le recouvrement total et dans les délais prévus paraît assuré.

Sont aussi considérées comme créance courante :

- Les créances assorties de la garantie de l'Etat.
- Les créances garanties par les dépôts constitués auprès de l'établissement prêteur.
- Les créances garanties par des titres nantis pouvant être liquidés sans perte de valeur.

Le provisionnement des créances courantes est de 1 % annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 3 %.

---

<sup>29</sup> Article n°2 du règlement n°2014-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations.

### 3.2. Les créances classées :

Les créances classées sont les créances qui représentent l'une de ces deux caractéristiques :

- Le risque de non remboursement total ou partiel.
- Présence des impayés sur une période dépassant les 3 mois.

Sont classées selon leurs degrés de risque en trois catégories :

#### 3.2.1. Les créances à problèmes potentiels :

- Les crédits amortissables pour lesquels au moins une échéance n'a pas été réglée depuis 90 jours, ainsi que les crédits à remboursement unique non réglé après 90 jours de leur échéance.
- Les crédits bail pour lequel au moins un loyer n'a pas été réglé depuis 90 jours.
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui durant une période allant de 90 à 180 jours n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs permettant de couvrir la totalité des intérêts et une partie des soldes débiteurs.
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les mensualités n'ont pas été réglés depuis au moins 6 mois.
- Toutes les créances dont le recouvrement total ou partiel est incertain, suite à la dégradation de la situation financière du débiteur provoquant des pertes probables et des difficultés internes.

#### 3.2.2. Les créances très risquées :

- Les crédits amortissables pour lesquels au moins une échéance n'a pas été réglée depuis 180 jours ainsi que les encours de crédit à remboursement unique non réglé après 180 jours de leur échéance.
- Les crédits bail pour lequel au moins un loyer n'a pas été réglé depuis 180 jours.
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui durant une période allant de 180 à 360 jours n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs permettant de couvrir la totalité des intérêts et une partie des soldes débiteurs.
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les mensualités n'ont pas été réglés depuis au moins 12 mois.
- Les créances détenues sur un débiteur déclaré en règlement judiciaire.
- « Les créances dont la matérialité ou la consistance est contestée par voie judiciaire.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

Sont également classées dans cette catégorie, indépendamment de l'existence d'impayés, les créances de toute nature dont le recouvrement total ou partiel est plus qu'incertain. Sont notamment visées les contreparties dont la situation financière est fortement dégradée et qui présentent généralement, avec plus de gravité, les mêmes caractéristiques que celles retenues dans la catégorie 1 ou qui ont fait l'objet d'une procédure d'alerte. »<sup>30</sup>

### 3.2.3. Les créances compromises :

Sont considérées comme créances compromises, les créances pour lesquelles le remboursement intégral ou partiel est compromis et leur reclassement en créances courantes n'est pas prévisible.

Sont aussi considérées comme créances compromises :

- Les crédits amortissables pour lesquels au moins une échéance n'a pas été réglée depuis plus de 3600 jours ainsi que les encours de crédit à remboursement unique non réglé après au moins 360 jours de leur échéance.
- Les crédits bail pour lequel au moins un loyer n'a pas été réglé depuis plus de 360 jours.
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui depuis plus de 360 jours n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs permettant de couvrir la totalité des intérêts et une partie du principal.
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les mensualités n'ont pas été réglés depuis plus de 18 mois.
- Les créances frappées de déchéance du terme.
- Les créances détenues sur un débiteur déclaré en faillite, en liquidation ou en cession d'activité.

---

<sup>30</sup> Article n° 5 règlement n°2014-03 du 16 février 2014 relatif aux classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

### Section 3 : Les méthodes d'évaluation des risques de crédit immobilier.

Dans cette section, nous examinerons les différentes méthodes d'évaluation des risques de crédit immobilier, essentielles pour anticiper et gérer les éventuelles défaillances des emprunteurs.

#### 1. La notation (le rating) :

##### 1.1. Définition :

« Le rating est une notation sur une échelle fermée qui s'interprète en termes de risque de défaut. Il est fixé par expertise au terme d'une procédure établie de traitement d'un ensemble de données. Cette note traduit la qualité globale de crédit de l'emprunteur, elle a pour objectif d'apprécier et de classer le risque de crédit »<sup>31</sup>.

##### 1.2. Types de notation :

###### 1.2.1. La notation externe :

C'est une notation attribuée par des agences indépendantes spécialisées dans les ratings suite à la demande de l'entreprise. Les principaux acteurs opérant sur le marché mondial sont : Standard and Poor's, Moody's et Fitch.

Ces entreprises de notation évaluent la solvabilité des emprunteurs en utilisant des méthodes qui combinent entre des données quantitatives et d'autres qualitatives sur une base large d'information (bilan, compte de résultat, croissance du secteur d'activité, condition économique...etc.

Chaque agence de notation utilise une échelle spécifique afin d'évaluer la qualité de crédit des emprunteurs mais en général les ratings peuvent être classées en trois catégories :

- **Qualité d'investissement (Investment grade) :** emprunteur en situation favorable ayant une très bonne capacité de remboursement peu sensible aux conditions économiques défavorables. Il est noté par :
  - **Aaa/AAA :** c'est la notation la plus élevée dont le risque de crédit est pratiquement inexistant.
  - **Aa/AA :** une faible probabilité de non remboursement.

---

<sup>31</sup> KHAROUBIC et THOMAS.P. Op.cit. Page 71.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

- **A** : qualité de crédit solide mais plus sensible aux changements économiques défavorables.
- **Baa/BBB** : qualité de crédit moyenne avec existence de certains éléments de risque.
- **Qualité spéculative (Speculative grade)** : emprunteur ayant une capacité de remboursement faible sensible aux conditions économiques défavorables. Il est noté par :
  - **Ba/BB** : risque de crédit accru plus vulnérable aux changements économiques défavorables.
  - **B** : haute vulnérabilité au risque de crédit.
  - **Caa/CCC** : une capacité de remboursement incertaine.
  - **Ca/C/CC** : forte probabilité de défaut.
- **Default** : c'est la catégorie la plus basse indiquant que l'emprunteur a fait ou pouvant faire default avec une grande probabilité sur une ou plusieurs de ses obligations financières. Il est noté par un **D**.

### 1.2.2. La notation interne :

D'après les accords de Bâle, les banques ont la possibilité d'utiliser des approches de rating interne afin d'évaluer les risques de crédit et de déterminer les exigences en fonds propres. Deux principales approches de notation internes sont proposées :

- **Approche fondée sur les notations internes simples IRB (Foundation Internal ratings based approach) :**

Dans cette approche les banques utilisent leurs propres notations internes pour déterminer la probabilité de défaut, tandis que les autres paramètres sont fournis par l'autorité de contrôle.

- **Probabilité de défaut (PD)** : c'est la probabilité qu'un emprunteur soit défaillant sur une période donnée.
- **Perte en cas de défaut (LGD)** : c'est la proportion de perte que subissent une banque lorsque l'emprunteur fasse défaut.
- **Exposition au défaut (EAD)** : c'est le montant auquel la banque est exposée au moment de la défaillance de l'emprunteur.
- **Maturité** : c'est la durée moyenne pondérée jusqu'à l'échéance des obligations de l'emprunteur.

### ➤ Approche avancée

Dans cette approche, la banque a plus de liberté en ce qui concerne l'évaluation en interne, en plus de la probabilité de défaut elle doit calculer l'exposition et la perte en cas de défaut. C'est une approche plus précise mais qui nécessite des systèmes de gestion de risque sophistiqués.

### 1.3. Les limites de la notation :

- Risque de pro-cyclicité.
- Les modèles de notation peuvent être défaillants et ne pas prendre en compte tous les risques.
- Une dépendance aux agences de notation peut freiner l'autonomie des institutions financières en matière d'évaluation des risques.
- Les agences de rating sont payées par les entreprises qu'elles notent ce qui peut affecter leurs objectivités.
- Le marché de notation est dominé par les entreprises déjà citées.
- Complexité de la modélisation des systèmes de notation interne.
- La notation interne est basée sur des données historiques qui ne sont pas toujours disponibles et fiables ce qui peut erroné l'évaluation.
- Les modèles internes peuvent contenir des erreurs qui vont affecter l'évaluation.
- Les modèles de notation sont lents et peuvent ne pas s'adapter rapidement aux changements économiques imprévus.

### 2. Le crédit scoring :

#### 2.1. Définition :

Le crédit scoring est un ensemble de modèles d'évaluation des risques et de prise de décision d'octroi de crédits.

« Les modèles de score sont des outils de mesure du risque qui utilisent des données historiques et des techniques statistiques. Leur objet est de déterminer les effets de diverses caractéristiques des emprunteurs sur leur chance de faire défaut. Ils produisent des scores qui sont des notes mesurant le risque de défaut des emprunteurs potentiels ou réels. Les institutions financières peuvent utiliser ces notes pour ranger les emprunteurs en classes de risque »<sup>32</sup>.

#### 2.2. Elaboration d'un modèle crédit scoring :

L'élaboration d'un modèle de crédit scoring suit un cheminement divisé en quatre étapes fondamentales à savoir :

##### 2.2.1. Le choix du critère de défaut et de la population à analyser :

Le défaut de paiement est un événement que doit identifier la banque et qui peut prendre plusieurs formes par exemple les retards de paiements de plus de 90 jours.

Une fois que le critère de défaut est choisi, il convient de définir deux populations d'emprunteurs ayant des situations opposées. La première regroupe les emprunteurs défaillants et la deuxième regroupe ceux qui n'ont pas fait défaut. Les données historiques de ces emprunteurs sont utilisées pour construire un échantillon à analyser sur un horizon temporel.

##### 2.2.2. Le choix des variables :

L'identification des variables à utiliser dans le modèle du score, ces variables doivent être indépendantes afin d'éviter la répétition et faciliter la discrimination entre les deux groupes d'emprunteurs. Les variables choisies peuvent être :

---

<sup>32</sup> M.DIETCH et J.PIERRE. (2003). Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières. Édition revue banque éditeur, Paris, page 48.

- **Comptables et financières** : donnant accès aux différents ratios tel que le ratio de solvabilité et de liquidité.
- **Bancaires** : tel que l'historique du crédit, l'épargne de l'emprunteur...etc.
- **Qualitatives** : tel que l'âge de l'emprunteur, sa profession, son ancienneté...etc.
- **Externes** : tel que les données macroéconomiques qui peuvent avoir un impact sur le risque de crédit.

### 2.2.3. Choix de la méthode à utiliser :

Les méthodes appliquées pour élaborer un modèle de crédit scoring sont des méthodes statistiques, ci-dessous les principales méthodes utilisées :

- **L'analyse discriminante :**

L'analyse discriminante est une technique statistique utilisée pour distinguer au mieux entre les deux groupes sur la base de plusieurs variables quantitatives et qualitatives. On distingue deux types d'analyse discriminante :

- **L'analyse discriminante linéaire**

« L'analyse discriminante multi-dimensionnelle permet la construction d'une fonction linéaire optimale, appelée score, combinant les variables explicatives indépendantes retenues. »<sup>33</sup>

La fonction score est formulée comme suit :

$$Z = (\sum \mathbf{a_i} \times \mathbf{R_i}) + \mathbf{x}$$

**a<sub>i</sub>** : coefficient de pondération.

**R<sub>i</sub>** : ratios explicatifs retenus.

- **L'analyse discriminante quadratique :**

« L'analyse discriminante linéaire impose des conditions statistiques strictes : les ratios doivent suivre une loi normale multi-variée et leurs matrices de variance-covariance doivent être strictement identiques entre les deux échantillons d'origine. Or ceci est rarement le cas. Des tentatives d'application de l'analyse discriminante quadratique ont été faites, sans démontrer une réelle efficacité. »<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> KHAROUBIC et THOMAS.P, op.cit., Page 86.

<sup>34</sup> Ibid., page 87.

- **Les modèles de régression :**

« Les modèles les plus utilisés dans la construction des fonctions de score sont sans doute le modèle Logit et le modèle Probit. »<sup>35</sup>

- **Le modèle Logit :**

La régression logit appelée aussi régression logistique est un modèle statistique utilisé pour étudier la relation entre des variables qualitatives. Elle modélise la probabilité qu'une observation arrive ou non en utilisant la fonction logistique suivante :

$$F(x) = (1 + e^{-x})^{-1}$$

- **Le modèle Probit :**

La régression Probit utilise une fonction de répartition cumulative de la distribution normale pour modéliser la probabilité de la survenance d'un événement. La fonction Probit est donnée par :

$$F(x) = \int_{-\infty}^x \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-t^2/2} dt$$

### 2.2.4. Validation du modèle :

La validation d'un modèle de crédit scoring est la dernière étape dans l'élaboration de ce dernier. C'est une étape cruciale et indispensable pour garantir la fiabilité et l'efficacité du modèle. Elle permet de vérifier le bon fonctionnement du modèle ainsi que la précision des prédictions faite sur des données inconnues.

La validation du modèle repose sur des techniques statistiques et des tests de robustesse appliqués sur un échantillon de données nouvelles et indépendantes permettant aux analystes de s'assurer que le modèle est prêt à être utilisé sur des applications réelles minimisant ainsi les risques de crédit et améliorant la prise de décision.

---

<sup>35</sup> D.LE BLANC. (2000).Les modèles univariés à résidus logistiques ou normaux (Logit, Probit). INSEE, Paris, page 1.

### 2.3. Limites du crédit scoring :

- Le crédit scoring est basé sur des données historiques qui peuvent être incorrectes ou incomplètes affectant ainsi la fiabilité des scores.
- Les données ne sont pas toujours disponibles.
- Les modèles de score peuvent ne pas s'adapter rapidement aux changements économiques.
- Les modèles de score utilisent souvent des simplifications ce qui peut erroner les prévisions.
- Les scores sont basés sur des données historiques passées mais le comportement des emprunteurs peut changer à tout moment donc ils ne reflètent pas les changements récents.
- Un score bas peut affecter négativement l'accessibilité au crédit.

## Chapitre III : La gestion des risques de crédit immobilier

---

### Conclusion :

Ce chapitre a exploré les différents moyens et outils de gestion des risques de crédit immobilier.

Dans la première section, nous avons présenté l'évolution progressive des accords de Bâle et comment les exigences en matière de fonds propres et de gestion des risques ont évolué au fil du temps. Ces accords ont standardisés les règles de gestion des risques à l'échelle mondiale afin de mieux protéger les institutions financières.

La deuxième section a mis en lumière les spécificités de la réglementation prudentielle algérienne qui est en harmonie avec les standards internationaux en tenant en compte les particularités du pays. Des mesures en matière d'exigences en fonds propres et de gestion des risques ont été mises en place par les autorités locales pour assurer la stabilité des institutions financières.

Dans la troisième section, nous avons exposé deux méthodes d'évaluation des risques de crédit utilisant des techniques avancées permettant de mieux gérer les risques, il s'agit de la méthode de notation et du crédit scoring. Ces méthodes permettent d'évaluer la solvabilité des emprunteurs et leurs probabilités de défaut et facilitent la prise de décision.

## **Chapitre IV : Cas pratique**

**Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux  
particuliers au sein de la BNA**

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **Introduction :**

L'octroi de crédits immobiliers aux particuliers est parmi les activités principales de la Banque Nationale d'Algérie.

L'analyse des dossiers de crédits est une étape cruciale dans le processus d'octroi de crédit et la minimisation des risques de crédit. Ce chapitre vise à explorer les étapes de l'étude d'un dossier de crédit immobilier au sein de la BNA.

Le premier chapitre sera consacré à la présentation de l'organisme d'accueil BNA, ensuite nous examinerons le montage et la gestion d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers, et enfin un cas pratique portant sur la vente sur plans illustrera les concepts abordés précédemment.

# **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

## **Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA.**

Dans cette section, nous essayerons de présenter d'abord la BNA notamment l'agence d'accueil située à BORDJ EL IFFAN, ensuite nous essayerons d'identifier les différents crédits proposés aux particuliers par cette dernière.

### **1. Présentation de la banque nationale d'Algérie :**

#### **1.1. Création de la BNA :**

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) est une banque publique algérienne. Créée le 13 juin 1966, c'est la plus ancienne banque commerciale en Algérie. Elle exerçait toutes les opérations d'une banque universelle, elle était notamment chargée du financement de l'agriculture.

#### **1.2. Evolution de la BNA :**

##### **1.2.1. En 1982 :**

La restructuration de la BNA a donnée naissance à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ayant pour missions principales le développement et le financement du secteur agricole ainsi que la promotion du monde rural.

##### **1.2.2. En 1988 :**

Des changements majeurs ont étaient introduits sur l'organisation et les missions de la BNA suite à la loi N° 80-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leurs autonomie.

- « Le retrait du trésor des circuits financiers et la non centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- La non automaticité des financements. »<sup>36</sup>

##### **1.2.3. En 1990 :**

La loi N° 90-10 du 1 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit qui a provoqué un changement radical du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays.

---

<sup>36</sup> [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

La BNA est désormais considérée comme une personne morale qui effectue les opérations de collecte de fonds, d'octroi de crédit et la mise en place des moyens de paiement.

### **1.2.4. En 1995 :**

Le 05 septembre 1995, la BNA première banque algérienne à obtenir son agrément conformément aux dispositions de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit.

### **1.2.5. En 2009 :**

En juin 2009, la direction de la BNA annonce l'augmentation de son capital allant de 14.6 milliards de dinars algériens à 41.6 milliards de dinars algériens.

### **1.2.6. En 2018 :**

Deuxième augmentation du capital de la BNA, passant cette fois de 41.6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

### **1.2.7. En 2020 :**

Le 30 juillet 2020, la BNA a obtenu l'autorisation de commercialiser des produits bancaires islamiques. Elle propose des formules d'épargne et de financement conformes aux enseignements de la charia islamique.

## **2. Présentation de l'organisme d'accueil :**

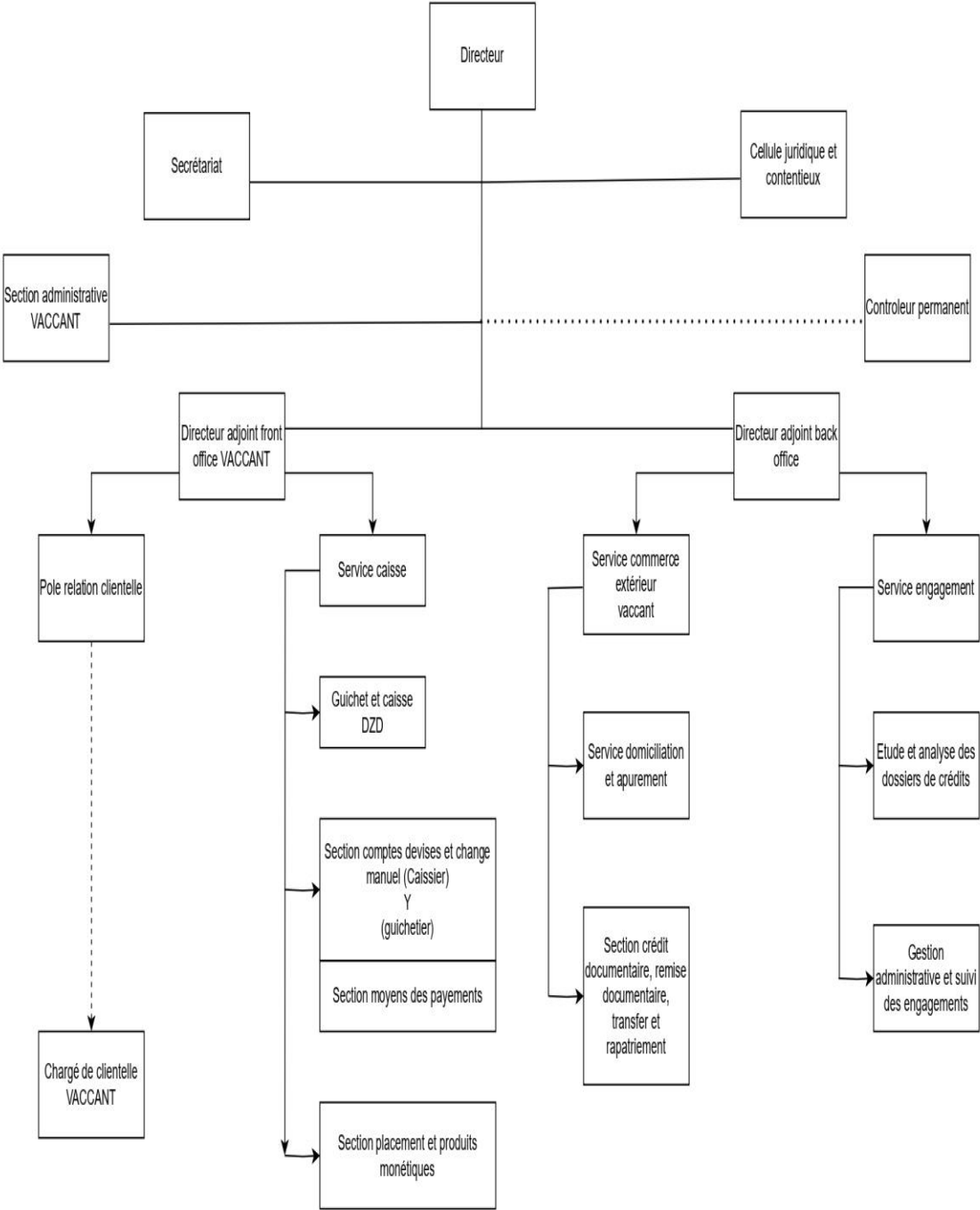
L'agence BNA 640, située à Bordj El Kiffan, Alger fait partie du vaste réseau de la BNA. Cette agence joue un rôle crucial dans le soutien financier et de développement économique de la région grâce à une offre diversifiée est complète de services bancaires répondant ainsi aux besoins de ses clients.

L'agence est composée d'une équipe de professionnels expérimentés et dévoués, elle est pilotée par un directeur général qui a sous sa surveillance quatre services :

- Le service clientèle.
- Le service caisse.
- Le service commerce extérieur.
- Et le service engagement.

# Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

## 2.1. Organigramme de l'agence BNA 640 :



## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **3. Les crédits aux particuliers proposés par la BNA :**

#### **3.1. Crédit confort :**

Le crédit confort est destiné à financer l'achat des produits neufs fabriqués ou assemblés en Algérie tels que : les cycles à moteur, équipements de cuisine domestique, meubles...

Pouvant bénéficier de ce type de crédit toute personne physique âgée entre 19 et 65 ans sur une durée allant de 12 à 36 mois.

Le taux d'intérêt est de 8% l'an pour les épargnants et 8,25% l'an pour les non épargnants.

#### **3.2. Crédit moto :**

Le crédit MOTO est financé par la BNA jusqu'à 85% du prix d'achat d'un Motocycle Neuf fabriqué ou assemblé en Algérie sur une durée maximale de 36 mois.

Le taux d'intérêt est de 8% pour les épargnants et 8,25% pour les non épargnants.

#### **3.3. Crédit auto :**

Le crédit auto est destiné au financement de l'acquisition des véhicules neufs produits ou assemblés en Algérie. Le financement peut couvrir jusqu'à 85% du prix du véhicule sur une durée maximale de 60 mois.

#### **3.4. Crédits immobiliers :**

Le crédit immobilier est destiné à financer les acquisitions d'habitations ou de logements individuels, il répond aux besoins de sa clientèle sous ses douze (12) formules à savoir :

- **Crédit pour la construction d'une habitation individuelle.**
- **Crédit pour l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier.**
- **Crédit pour l'extension d'une habitation.**
- **Crédit pour l'aménagement d'une habitation.**
- **Crédit pour l'acquisition d'un logement neuf achevé.**
- **Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel vendu sur plans.**
- **Crédit bonifié pour la construction d'une habitation rurale.**
- **Crédit bonifié pour la construction d'un logement individuel réalisée sous forme groupée, située dans le sud ou les hauts plateaux.**
- **Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement LPA.**

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

- **Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement LPP.**
- **Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif achevé.**
- **Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif vendu sur plan.**

La BNA peut s'engager à financer jusqu'à 90% du devis du bien à acquérir ou des travaux de réalisation sur une durée maximale de 40 ans. Deux types de taux d'intérêts sont appliqués :

- **Taux d'intérêt sans bonification :**
  - ✓ **6.25%** pour les clients non épargnants ;
  - ✓ **5.75%** pour les clients épargnants cumulant au minimum 1 année d'intérêts ;
  - ✓ **6.00%** pour les crédits destinés aux emprunteurs âgés de moins de 40 ans (financement 100%).
- **Taux d'intérêt avec bonification :**
  - ✓ **1%** Lorsque le revenu est supérieur ou égal à une (01) fois le SNMG et inférieur ou égal à six (06) fois le SNMG ;
  - ✓ **3%** Lorsque le revenu est supérieur à six (06) fois le SNMG et inférieur ou égal à douze (12) fois le SNMG.

Les clients de la BNA peuvent bénéficier d'un différé de remboursement de :

- ✓ **36** mois pour les crédits VSP ;
- ✓ **24** mois pour l'auto construction et l'extension d'une habitation ;
- ✓ **6** mois (à la demande du client) pour l'acquisition d'un logement achevé neuf ou auprès d'un particulier ou l'aménagement d'une habitation.

### **3.5. Crédit location :**

Le crédit location est un crédit pouvant aller jusqu'à 1 500 000,00 DA, il est destiné à financer une partie ou la totalité du loyer du souscripteur pour une durée maximale de 36 mois avec un taux d'intérêts de 7% pour les épargnants et de 7,25% pour les non-épargnants.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **3.6. Crédit DARI AMENAGEMENT :**

Le crédit DARI Aménagement est destiné au financement des travaux d'aménagement et de rénovation d'une habitation relevant des dispositifs de l'Etat (location-vente, LPP, et LPL) sans acte de propriété et sans hypothèque.

La quotité de financement peut aller jusqu'à 100% du devis des travaux pour les moins de 40 ans avec un taux d'intérêt de 7% pour les épargnants et 7.25 pour les non épargnants.

### **Section2 : Le montage et la gestion d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers.**

Les crédits immobiliers sont des crédits qui nécessitent la mobilisation d'importantes sommes sur le long terme. Une gestion des risques générés par ce type de crédit est cruciale pour la solvabilité de la banque.

La BNA veille à ce que chaque demande de crédit fait l'objet d'une étude approfondie afin de minimiser les risques de crédit. L'étude d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers se fait en plusieurs étapes :

#### **1. Accueil du client :**

L'accueil du client est une étape cruciale dans le processus d'étude de crédit immobilier. Le chargé de clientèle de la BNA accueille le client, écoute et comprend ses besoins, ensuite il lui propose le produit et/ou service le mieux adapté et lui explique les différentes étapes du processus d'octroi du crédit.

L'objectif de cette étape est de mieux connaître le client et de lui fournir un service personnalisé et de guider le client de manière efficace tout au long de sa démarche.

#### **2. Conditions d'éligibilités :**

Pour être éligible à un crédit immobilier, l'emprunteur doit répondre à un certain nombre de conditions à savoir :

- Avoir une nationalité algérienne (résident ou non sur le territoire algérien).
- Etre majeur à la date de d'autorisation de financement.
- Etre âgé de moins de 75 ans.
- Avoir un revenu stable et régulier supérieur ou égal au SNMG.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **3. Documents constitutifs d'un dossier de crédit immobilier :**

#### **3.1. Les pièces communes pour chaque dossier :**

- Demande de crédit : formulaire BNA (voir annexe 01)
- Copie de la pièce d'identité.
- Acte de naissance.
- Fiche familiale.
- Certificat de résidence.
- Copie des 02 premières pages du livret d'épargne pour les épargnants.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les 03 dernières fiches de paie ou relevé des émoluments pour les salariés.
- Historique du compte bancaire ou postal des derniers 12 mois.
- Bilans et comptes de résultats des 03 derniers exercices pour les non-salariés.
- Extrait de rôle récent pour les non-salariés.
- Autorisation de prélèvement sur compte (voir annexe 02).
- Autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages CREM.

#### **3.2. Les pièces spécifiques à chaque type de crédit :**

##### **3.2.1. Acquisition d'un logement achevé auprès d'un particulier :**

- Copie de l'acte de propriété du logement.
- Original du certificat négatif d'hypothèque du logement de moins de 03 mois.
- Fiche de renseignement de l'opération remplie et signée par les deux parties.
- Rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études accrédité par la BNA.

##### **3.2.2. Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur immobilier :**

- Décision d'affectation du logement ou tout autre document justifiant l'attribution d'un logement achevé où sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **3.2.3. Vente sur plans :**

- Contrat VSP notarié, enregistré et publié.
- Attestation de garantie du FGCMPI en cours de validité.
- Décision d'octroi d'aide frontal CNL dans le cadre d'un crédit immobilier bonifié pour la construction d'un logement rural.

### **3.2.4. Auto construction :**

- Copie de l'acte de propriété du terrain ou copie du certificat de possession enregistrés et publiés.
- Original du certificat négatif d'hypothèque du terrain de moins de 03 mois.
- Copie du permis de construire en cours de validité.
- Devis des travaux délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la BNA.
- Rapport d'évaluation du terrain servant d'assiette à la construction délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la BNA.
- Décision d'octroi d'aide d'accès à la propriété délivrée par la CNL dans le cadre d'un crédit bonifié pour la construction rurale.

### **3.2.5. Extension d'une habitation :**

- Copie de l'acte de propriété de l'habitation enregistré et publié.
- Copie de l'acte de propriété du terrain d'assiette ou copie du certificat de possession enregistrés et publiés.
- Original du certificat négatif d'hypothèque du terrain de moins de 03 mois.
- Copie du permis de construire en cours de validité.
- Devis des coûts d'extension délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la BNA.
- Rapport d'évaluation du terrain et de la construction délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la BNA.
- Décision d'octroi d'aide d'accès à la propriété délivrée par la CNL dans le cadre d'un crédit bonifié pour la construction rurale.

## Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

---

### 3.2.6. Travaux d'aménagement d'une habitation :

- Devis des coûts d'aménagement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la BNA.
- Copie de l'acte de propriété du logement prit en hypothèque.
- Original du certificat négatif d'hypothèque du logement de moins de 03 mois.
- Rapport d'évaluation du logement pris en hypothèque délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la BNA.

## 4. Modalités d'octroi de crédit :

### 4.1. Capacité de remboursement de l'emprunteur :

La détermination de la capacité de remboursement au niveau de la BNA, dépend du revenu de l'emprunteur :

#### 4.1.1. En cas d'un seul emprunteur :

**Tableau n° 02 : la capacité de remboursement selon le revenu**

Revenu mensuel net	Capacité de remboursement
$1 \times \text{SNMG} < \text{revenu} \leq 2.5 \times \text{SNMG}$	30%
$2.5 \times \text{SNMG} < \text{revenu} \leq 4 \times \text{SNMG}$	40%
$\text{revenu} > 4 \times \text{SNMG}$	50%

**Source :** établie à partir des données recueillies de la BNA.

#### 4.1.2. En cas de Co-emprunteur :

Dans ce cas la capacité de remboursement est obtenue en tenant compte, outre le revenu de l'emprunteur, de l'intégralité du revenu mensuel net du co-emprunteur ou de 50% de celui de la caution selon le cas.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **4.2. Montant financé par la BNA :**

La Banque Nationale d'Algérie finance généralement les prêts immobiliers à hauteur de 90% du devis du bien à acquérir ou des travaux à réaliser. Le montant du crédit est déterminé selon la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Il est à signaler que la BNA peut financer jusqu'à 100% du devis du bien à acquérir ou des travaux à réaliser qui ne dépassent pas les 20 millions de dinars pour les emprunteurs âgés de moins de 40 ans.

### **4.3. Taux d'intérêt :**

Les taux d'intérêts appliqués par la BNA sur les crédits immobiliers aux particuliers varient selon la nature de l'emprunteur on distingue deux types de taux :

#### **4.3.1. Taux d'intérêt sans bonification :**

- Le taux appliqué est de 6.25% pour les non épargnants.
- Le taux appliqué est de 5.75% pour les épargnants cumulant au moins 1 an d'intérêts.
- Le taux appliqué est de 6.00% pour les emprunteurs âgés de moins de 40 ans.

#### **4.3.2. Taux d'intérêt avec bonification :**

- $1 \times \text{SNMG} \leq \text{revenu} \leq 06 \times \text{SNMG}$  : Le taux appliqué est de 1%.
- $06 \times \text{SNMG} < \text{revenu} \leq 12 \times \text{SNMG}$  : Le taux appliqué est de 3%.

### **4.4. Durée de crédit :**

Les crédits immobiliers aux particuliers sont financés par la BNA sur une durée pouvant aller jusqu'à 40 ans.

L'emprunteur peut bénéficier d'une période de différé dans les cas suivant :

- 36 mois de différé dans le cadre de la vente sur plans.
- 24 mois de différé dans le cadre des crédits de l'auto-construction et l'extension d'une habitation.
- 6 mois suite à la demande du client pour les crédits destinés à l'acquisition d'un logement achevé neuf auprès d'un particulier ou l'aménagement d'une habitation.

## Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

---

### 4.5. Calcul des échéances :

L'échéance de crédit est calculée en tenant compte du montant emprunté, du taux appliqué et de la durée de crédit selon la formule suivante :

$$\text{Echéance} = \text{montant de crédit} \times \frac{\text{taux annuel}/12}{1 - \left(1 + \frac{\text{taux annuel}}{12}\right)^{-\text{durée de crédit en mois}}}$$

## 5. Modalités de traitement des dossiers de crédit :

### 5.1. Consultation de la centrale des risques entreprises et ménages CREM :

La consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages est une étape clé qui permet à l'analyste crédit de vérifier l'historique des engagements de l'emprunteur envers les établissements de crédit.

La CREM fournit un rapport sur les crédits de l'emprunteur incluant : le montant des crédits, les échéances, les retards ou incidents de paiement.

Si le nom de l'emprunteur est présent dans la centrale, la banque lui demande de fournir une attestation de solvabilité, la convention et l'échéancier du crédit.

### 5.2. Consultation de la centrale des impayés :

La consultation de la centrale des impayés permet de vérifier si l'emprunteur a déjà eu des incidents de paiement. Si c'est le cas l'analyste doit s'informer sur les causes de ces incidents ce qui peut affecter la décision d'accorder ou non le crédit.

### 5.3. Consultation de la cellule de prévision financière application VIGILAB :

La consultation de la cellule de prévision financière via l'application VIGILAB aide à vérifier si l'emprunteur n'a pas des comportements suspects ou illégaux tel que la fraude et le blanchiment d'argent.

### 5.4. Authentification des documents :

L'authentification des documents est une étape cruciale pour vérifier l'authenticité, la conformité et la validité des documents fournis par l'emprunteur auprès des administrations compétentes tel que la CNAS, CASNOS, CNRC... etc.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **5.5. Visite sur site :**

La visite sur site est réalisée généralement par un expert agréé par la banque pour inspecter et évaluer le bien immobilier et ensuite rédiger un rapport d'évaluation qui sera inclus dans le dossier de crédit.

### **5.6. Elaboration de la fiche de synthèse :**

La fiche de synthèse récapitule toutes les informations liées à l'emprunteur et qui sont nécessaires à la prise de décision tel que la situation financière, les garanties, les résultats de la consultation des différentes centrales...etc.

Sur cette fiche de synthèse, l'analyste crédit présente son avis sur la décision d'octroi de crédit et l'a soumis ensuite au comité de crédit pour une décision finale sur l'octroi du prêt.

### **6. Avis du comité de crédit :**

L'avis du comité de crédit est une étape décisive dans le processus d'octroi de crédit. Le comité de crédit se réunit pour évaluer la fiche de synthèse et de prendre une décision sur l'octroi de crédit.

### **7. L'engagement :**

Après la prononciation de l'avis favorable sur l'octroi de crédit, la banque et l'emprunteur officialisent l'accord par la signature de la convention du crédit précisant les conditions de crédit en termes de montant, de durée, de taux, d'échéance...etc.

Dans cette convention l'emprunteur s'engage à respecter les conditions du prêt tandis que la banque s'engage à financer le crédit accordé.

### **8. Recueil des garanties :**

Les garanties liées au crédit immobilier aux particuliers sont déjà cités dans le deuxième chapitre à la section 02.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **9. Mobilisation du crédit :**

Une fois que les garanties sont recueillies et les assurances sont souscrites, la banque procède au déblocage des fonds de crédit. Ces fonds peuvent être versés en une seule ou plusieurs tranches selon l'avancement des travaux et la nature du crédit accordé.

Le déblocage des fonds est autorisé par le directeur d'agence en signant un ordre de mobilisation des fonds marquant ainsi le début du crédit et l'emprunteur commence à rembourser ses échéances selon les modalités convenues.

### **10. Remboursement du crédit :**

Le remboursement du crédit se fait par des mensualités constantes incluant le principal et l'intérêt. La banque procède à des prélèvements selon les conditions convenues sur le compte de l'emprunteur. L'emprunteur doit alimenter régulièrement son compte des sommes dues afin d'éviter tout retard de remboursement.

L'emprunteur a la possibilité d'effectuer des remboursements anticipés partiels ou intégral ce qui lui permet de réduire la durée et le montant des intérêts. La banque dans le cas d'un remboursement anticipé intégral peut appliquer des indemnités qui seront payées par l'emprunteur.

### **11. Procédure de recouvrement des créances :**

A la constatation du sinistre (non remboursement d'une échéance), la BNA déclenche le processus de recouvrement afin de récupérer les engagements non honorés par l'emprunteur.

Cette procédure est importante dans la minimisation des pertes et du risque de non remboursement, elle se déroule sur plusieurs étapes dans l'ordre suivant :

#### **11.1. Lettre de rappel :**

La lettre de rappel est un document formel envoyé par la BNA par voie postale à un emprunteur qui n'a pas respecté ses engagements 48h après la survenance de la première échéance impayée.

Cette lettre de rappel a pour but de rappeler et d'inviter l'emprunteur à régulariser sa situation dans les plus brefs délais sans dépasser 08 jours pour éviter d'autres actions plus contraignantes.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **11.2. Lettre de mise en demeure :**

Après l'expiration des délais de la lettre de rappel, la BNA envoie une mise en demeure par courrier recommandé qui rappelle à l'emprunteur de régulariser sa situation dans un délai de 20 jours.

### **11.3. Saisie arrêt sur compte :**

Après l'expiration des délais de la mise en demeure, la banque fait une saisie arrêt sur le compte de l'emprunteur défaillant ou sa caution pour but de récupérer les sommes impayées.

### **11.4. Injonction de payer :**

Une ordonnance d'injonction doit être demandée au même temps de la saisie arrêt dans le but de faire pression sur l'emprunteur ou sa caution pour payer les sommes dues.

### **11.5. Saisie conservatoire :**

En cas d'échec des procédures précédentes et après un mois de la notification de l'injonction, la BNA peut procéder à une saisie conservatoire sur les biens mobiliers et immobiliers de l'emprunteur dans le but de couvrir les sommes dues.

### **11.6. Sommation :**

La sommation est la dernière chance donnée à l'emprunteur lorsque le crédit est appuyé par une garantie de s'acquitter de ses engagements avant l'activation des garanties.

- Lorsque le prêt est garanti par une hypothèque conventionnelle, un nantissement ou un gage, la BNA adresse une sommation à l'emprunteur en lui accordant un délai de 20 jours pour rembourser les sommes dues.
- Lorsque le prêt est garanti par une hypothèque légale, la BNA effectue une première sommation à l'emprunteur en lui accordant un délai de 30 jours pour rembourser les sommes dues. Dans le cas de non remboursement, une deuxième sommation est adressée avec un délai de 15 jours.

Dans le cas où le débiteur ne parvient pas à apurer sa situation à l'expiration de ces délais, la BNA peut procéder à la saisie et la vente des garanties mise en jeux.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **11.7. Résiliation de la convention de crédit :**

Après l'échec de toutes les tentatives citées ci-dessus, la BNA peut décider de résilier la convention de crédit par l'envoi au client et sa caution d'une lettre formelle de résiliation marquant ainsi la fin du contrat de crédit.

Cette procédure permet à la banque de protéger ses intérêts financiers et de récupérer les sommes dues.

### **Section 03 : Etude d'un dossier de crédit au sein de l'agence BNA : cas de vente sur plans.**

Afin d'améliorer nos connaissances et de mieux comprendre les concepts présentés dans la partie théorique, nous avons choisi pour notre cas pratique et parmi les crédits aux particuliers déjà présentés un dossier de vente sur plans.

#### **1. Identification du client :**

Lors de la visite du client à l'agence BNA pour demander un crédit, le chargé de clientèle lui pose des questions lui permettant de comprendre sa situation financière, ses besoins, et sa capacité de remboursement.

Ci-dessous les questions posées durant l'entretien avec le client :

#### **➤ Questions sur l'identité du client :**

- Pourriez-vous me donner votre nom complet et date de naissance ?
- Quelle est votre adresse actuelle ?
- Depuis combien de temps résidez-vous à cette adresse ?
- Quelle est votre situation familiale (célibataire, marié, divorcé, veuf) ?
- Combien de personne prenez-vous en charge ?
- Avez-vous un compte ouvert à notre niveau ?
- Pourriez-vous me donner votre numéro de téléphone ou adresse mail pour vous contacter ?

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### ➤ **Questions sur la situation professionnelle :**

- Quelle est votre profession actuelle ?
- Depuis combien de temps avez-vous ce travail ?
- Quel est votre type de contrat ?
- Quel est votre revenu mensuel ?
- Avez-vous d'autres sources de revenus ?

### ➤ **Questions sur le crédit sollicité :**

- Quel est le type de crédit que vous désiriez ?
- Quel est l'objet de ce crédit ?
- Quel est le montant et la durée de crédit souhaités ?
- Avez-vous d'autres crédits encours ? (si oui, préciser le type de crédit, le montant, la durée et les mensualités).

### ➤ **Questions sur les garanties :**

- Quelle garantie pouvez-vous fournir pour ce crédit ?
- Avez-vous une caution ? (si oui fournir les informations de la caution et le type de relation)

### ➤ **Questions sur la capacité de remboursement :**

- Pensez-vous pouvoir rembourser ce crédit avec vos revenus actuels ?
- Avez-vous envisagé la possibilité d'avoir un co-emprunteur pour augmenter votre capacité de remboursement ? (si oui, préciser l'identité du co-emprunteur).

### ➤ **Avez-vous tous les documents nécessaires pour la constitution de votre dossier de demande de crédit ?**

### ➤ **Questions sur le consentement et les déclarations :**

- Confirmez-vous l'exactitude et l'authenticité des informations fournies ?
- Autorisez-vous la BNA à consulter les différentes centrales ? (signature d'une autorisation)

## Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

Les réponses de l'ensemble de ces questions sont résumées dans le tableau ci-dessous :

**Tableau n° 03 : fiche d'évaluation**

Banque	BNA
Agence	204 -Bordj El Kiffan-
Nom et prénom	X
Sexe	Masculin
Age à la date de dépôt de dossier	37 ans
Situation familiale	Marié
Nombre d'enfants	2
Profession	GRH
Revenu mensuel	96 000,00 DA
Patrimoine	Appartement F3 d'une valeur de 9 000 000,00 DA
Bénéficiaire épargnant BNA	Non épargnant
Type de crédit	VSP
Montant du crédit	12 000 000,00 DA
Durée de crédit	38 ans (456 mois)
Période de différé	3 ans (36 mois)
Taux d'intérêt	1,00%
Bien financé	Appartement F5
Surface de l'appartement	92 m <sup>2</sup>
Apport personnel	0 DA
Prix de vente	12 000 000,00 DA

**Source : établi à partir des données recueillis de la BNA.**

Après vérification des documents constitutifs d'un dossier de crédit VSP, le chargé de clientèle remet au client X un récépissé de dépôt et l'invite à payer les frais d'étude (0.5 du montant de crédit) d'un montant de soixante et onze-mille-quatre-cent (71 400,00 DA) dinars en TTC. Ci-dessous le détail de calcul :

Les frais d'étude hors taxe=12 000 000 \*0.5% = 60 000,00 DA

## Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

Frais d'étude hors taxe	60 000,00
TVA 19%	11 400,00
<b>Frais d'étude TTC</b>	<b>71 400,00 DA</b>

### 2. Traitement du dossier de crédit :

Le dossier une fois transmis au chargé de crédit, il procède à la consultation des différentes centrales. Les résultats ont montrés que le client X :

- Ne figure pas dans le fichier central des impayés.
- N'a pas sollicité d'autres crédits auprès d'autres banques.
- N'a pas fait de tentative de fraude ou de blanchiment d'argent.

Ces résultats mettent le client dans une situation favorable par rapport à l'octroi du crédit. Le chargé de crédit établie une fiche technique dont il renseigne les modalités d'octroi de crédit.

### 3. Modalités d'octroi de crédit :

#### 3.1. Calcul de la capacité de remboursement :

Le revenu du client X dépasse  $4 \times \text{SNMG}$ , donc le taux appliqué est de 50%.

Capacité de remboursement =	Revenu mensuel net *50%
Capacité de remboursement =	96 000,00 * 50%
<b>Capacité de remboursement =</b>	<b>48 000,00 DA</b>

#### 3.2. Calcul du montant de financement :

Puisque le client n'a pas encore dépassé l'âge de 40 ans lors de la demande du crédit, le montant sollicité est financé entièrement par la BNA. Et donc le client X n'aura pas à verser un apport personnel au profit de la banque.

Montant du crédit =	Prix de vente $\times$ quotité de financement
Montant du crédit =	12 000 000,00 $\times$ 100%
<b>Montant du crédit =</b>	<b>12 000 000, 00 DA</b>

## Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

### 3.3. Calcul de la durée de crédit :

Durée de crédit =	Âge limite recommandé – âge de l'emprunteur
Durée de crédit =	75 – 37
<b>Durée de crédit =</b>	<b>38 ans</b>

### 3.4. Calcul de la durée de remboursement :

Durée de remboursement =	Durée de crédit – différé
Durée de remboursement =	38 – 03
<b>Durée de remboursement =</b>	<b>35 ans</b>

### 3.5. Calcul du taux d'intérêt :

Le taux d'intérêt appliqué est un taux bonifié de 1% puisque le revenu de l'emprunteur est inférieur à 06 fois le SNMG.

### 3.6. Calcul des échéances :

$$\text{Echéance} = \text{montant de crédit} \times \frac{\text{taux annuel}/12}{1 - (1 + \frac{\text{taux annuel}}{12})^{-\text{durée de crédit en mois}}}$$

$$\text{Echéance} = 12\,000\,000 \times \frac{1\%/12}{1 - (1 + \frac{1\%}{12})^{-35 \times 12}}$$

$$\text{Echéance} = 33\,874,28 \text{ DA}$$

### 3.7. Calcul de la prime d'assurance :

Le client X paie une prime d'assurance décès au profit de l'Algérienne vie.

Prime d'assurance =	Montant de crédit × taux d'assurance
Prime d'assurance =	12 000 000, 00 × 0,0306%
<b>Prime d'assurance =</b>	<b>3 672,00 DA</b>

### 3.8. Calcul des mensualités :

Mensualité =	Échéance + prime d'assurance
Mensualité =	33 874,28 + 3 672,00
<b>Mensualité =</b>	<b>37 546,28 DA</b>

## Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

### 3.9. Recueil des garanties :

Les garanties exigées par la BNA sont :

- L'hypothèque du premier rang de l'immobilier objet de financement.
- L'assurance SGCI : la prime payée représente 1% du montant de crédit :

Prime HT =	Montant du crédit × 1%
TVA	19 %
<b>Prime TTC</b>	<b>142 800,00 DA</b>

- L'assurance décès dont la prime est de 3 672,00 DA.

### 3.10. La mobilisation du crédit :

Le crédit VSP est mobilisé en cinq tranches selon l'avancement des travaux :

**Tableau n° 04 : mobilisation des tranches**

Tranche	Montant débloqué	Moment de mobilisation
Première tranche : <b>20 %</b> du montant de crédit	2 400 000, 00 DA	A la signature du contrat VSP.
Deuxième tranche : <b>15 %</b> du montant de crédit	1 800 000,00 DA	A l'achèvement des fondations.
Troisième tranche : <b>35 %</b> du montant de crédit	4 200 000,00 DA	A l'achèvement des gros œuvres.
Quatrième tranche : <b>25 %</b> du montant de crédit	3 000 000,00 DA	A l'achèvement des travaux en tous corps d'état.
Cinquième tranche : <b>05 %</b> du montant de crédit	600 000,00 DA	A l'établissement du procès-verbal de prise de possession du bien immobilier.

**Source : établi à partir des données recueillis de la BNA.**

## Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan

---

### 3.11. Le remboursement du crédit :

Il est important de rappeler que pendant les 36 premiers mois, le client X ne paie que les intérêts intercalaires et l'assurance décès.

$$I = \frac{C \times T \times N}{360}$$

Avec : **C** : montant de la tranche      **T** : taux d'intérêt      **N** : période de différé en jours

$$I = \frac{2\,400\,000 \times 1\% \times 30}{360}$$

$$I = 2\,000,00 \text{ DA}$$

Après l'achèvement de la période de différé (36 mois), le client X en plus des intérêts et la prime d'assurance commencera à rembourser ses échéances qui s'élèvent à **33 874,28 DA**.

## **Chapitre IV : Cas pratique : Etude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la BNA, agence 640 de bordj el kiffan**

---

### **Conclusion :**

L'étude et l'analyse d'un dossier de crédit immobilier au sein de la BNA révèlent l'importance de ces procédures pour assurer la sécurité et la solvabilité de la banque.

La BNA a mis en place des processus d'évaluation des demandes de crédit immobilier pour mieux gérer les risques liés à ce dernier.

A travers la partie théorique et le cas pratique, ce chapitre a mis en lumière les divers aspects du montage et de gestion des dossiers de crédit qui ont pour but de garantir la pérennité financière de la banque et de minimiser les risques engendrés par les crédits immobiliers, protégeant ainsi ses intérêts et sa réputation.

## **Conclusion générale**

## Conclusion générale

---

### Conclusion générale :

Le financement de l'immobilier est un domaine à la fois complexe et crucial au développement économique et social en particulier en Algérie où le marché immobilier est en pleine croissance. Le rôle central qu'occupent les banques dans le financement immobilier aux particuliers a été examiné sous divers angles : depuis les bases théoriques jusqu'aux défis liés aux risques de crédit et leur gestion.

La gestion et l'évaluation des risques de crédit immobilier sont essentielles pour garantir la stabilité financière des banques. L'évolution du marché immobilier algérien a fait naître des institutions financières de solvabilité telle que la SRH, la SGCI, le FGCMPI, la CNL, et la SATIM qui contribuent au renforcement et à la gestion des risques de crédits en assurant la liquidité du marché immobilier.

La réglementation prudentielle internationale et nationale joue un rôle fondamental dans la gestion des risques de crédit immobilier et la prévention de défaillance des banques.

L'étude d'un dossier de crédit immobilier a permis d'illustrer le processus d'octroi et de gestion d'un crédit immobilier aux particuliers et a démontré que le financement immobilier présente des risques considérables cependant une gestion rigoureuse et une réglementation adaptée permettent de les maîtriser efficacement assurant ainsi la stabilité financière des banques.

A travers ce mémoire et notre étude, nous avons pu confirmer les hypothèses posées en introduction à savoir :

- **La banque est l'intervenant principal dans le financement du crédit immobilier :** la banque est au cœur du financement de l'immobilier et d'autres institutions existent tel que la SRH, la CNL, et la SGCI qui ont pour rôle de soutenir le financement des crédits immobiliers.
- **Plusieurs risques menacent la stabilité des banques qui prennent des garanties pour les couvrir lors de l'octroi des crédits immobiliers :** la banque est exposée à plusieurs risques liés à l'emprunteur, aux fluctuations des taux, au marché...etc. et la prise de garanties réelles et personnelles est une étape nécessaire dans le processus d'octroi de crédit qui permet aux banques de minimiser leurs pertes en cas de défaillance de l'emprunteur.

## Conclusion générale

---

- **La réglementation prudentielle joue un rôle crucial dans la gestion des risques de crédit :** les normes prudentielles, qu'elles soient internationales ou nationale fournissent un cadre règlementaire indispensable à la gestion des risques de crédit en exigeant aux banques des niveaux suffisant en fonds propres pour pouvoir faire face et absorber les pertes potentielles.
- **La BNA suit une démarche précise dans l'étude d'un dossier de crédit immobilier afin de minimiser les risques :** l'étude du dossier de crédit se fait sur plusieurs étapes bien structurées conçue pour minimiser les risques de crédit et d'aider à la prise de décision.

La démarche suivi en termes de gestion des risques de crédit par les banques algériennes notamment la Banques Nationale d'Algérie est une démarche traditionnelle peut précise. Afin de renforcer la gestion des risques de crédit immobilier par la BNA plusieurs mesures peuvent être prises en charge :

- Opter pour des méthodes d'évaluation plus sophistiquées en matière de gestion des risques tels que le scoring.
- Diversifier les types de garanties exigées pour mieux couvrir le risque de défaillance.
- Former le personnel bancaire sur les nouvelles technologies et pratiques de gestion des risques.
- Renforcer le collaboration de la banque avec les institutions de solvabilité comme la SRH et la SGCI pour pouvoir bénéficier de plus de garanties et de mécanisme de refinancement.
- Adapter les politiques de crédit aux conditions économiques et du marché immobilier.

## **Bibliographie**

## Bibliographie

---

### Les ouvrages :

- BESSIG.J « Gestion des risques gestion actif-passif » édition DALLOZ, Paris 1995.
- Bezbahk, P., & Gherardi, S. (2000). *Dictionnaire de l'économie*. Paris: Larousse/HER.
- BOUYAKOUB.F « l'entreprise et le financement bancaire », CASBAH édition, 2000.
- Cécile KHAROUBI et Philippe THOMAS : « ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT : Banque & Marchés », 2<sup>ème</sup> édition, revue banque.
- DIETSH.M et PETEY.J : « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », 2<sup>ème</sup> édition, Revue banque.
- GAUDIN.M : « Le crédit au particulier », édition SEFI.
- Jean François SELAUDOUX, Jean RIOUFOL et François MAYER, 2005 : le marché immobilier, édition PUF, France.
- LE BLANC.D : « Les modèles univariés à résidus logistiques ou normaux (Logit, Probit) », INSEE, Paris 2000.
- LEGRAND.V : « Le crédit en clair », édition ellipses.
- MATHIEU.M : « l'exploitant bancaire & le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », édition revue banque.
- PUPION P-C. : « Economie et gestion bancaire », édition DUNOD, 1999.
- SARDI.A : « Management des risques bancaires », Afges, EDITION, 2001.
- ZOLLINGER, LAMARQUE : « Gestion de l'entreprise », Ed, economica, paris, 1998.

## **Bibliographie**

---

### **Les textes juridiques :**

- Code civil.
- Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.
- Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit.
- Ordonnance n°75-58 du 26 Septembre 1975, portant Code Civil et par l'ordonnance n°95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée.
- Règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.
- Règlement n°2014-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations.
- Règlement n°2014-03 du 16 février 2014 relatif aux classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

### **Les mémoires :**

- AMMICHE.O : « Gestion d'un crédit immobilier », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme master en sciences commerciales, option : finance, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2015.
- BEN AHMED.K et BENHABIB.A : « La gestion du crédit immobilier aux particuliers », Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion, Spécialité : finance, monnaie et banque, ESC, 2014.
- BENATSOU.D et ZAIDIS : « Financement bancaire d'un crédit immobilier », Mémoire de fin de cycle en vu de l'obtention du diplôme de master en finance d'entreprise, spécialité : finance d'entreprise, université ABDERRAHMANE.M de BEJAIA, 2018.
- BENSAL.S et BOURDACHE.M : « Gestion du risque de crédit par la méthode crédit scoring », mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de Master II en sciences économiques, Option : Economie Appliquée & Ingénierie Financière, université ABDERRAHMANE.M de BEJAIA, 2013.
- EBDEFATEH.F : « le crédit hypothécaire dans le système bancaire algérien », Mémoire defin d'étude En vue de l'obtention du Diplôme D'études Universitaire Appliqué (DEUA) En Commerce International, Université de formation continue Centre de Bejaia, 2008.

## **Bibliographie**

---

- GACI.Y. (2014). Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion, Spécialité : finance, monnaie et banque, ESC.
- HENTOUR.F. (2005). Le financement bancaire au service de l'immobilier. ESB.
- LEMAICIS et KHELFOUN.W. (2022) Le Crédit immobilier en Algérie. mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économiques Spécialité : Management bancaire, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

### **Les sites web :**

- <http://www.sgci.dz/>
- <https://ce.satim.dz/>
- <https://www.algerie-focus.com/>
- <https://www.aps.dz/economie/tag/CNL>
- <https://www.bank-of-algeria.dz/b>
- <https://www.bis.org/>
- <https://www.boursedescredits.com/>
- <https://www.fgcmpi.org.dz/>
- <https://www.interieur.gov.dz/>
- <https://www.lafinancepourtous.com/>
- <https://www.srh-dz.org/>
- [www.alternatives-economiques.fr](http://www.alternatives-economiques.fr)
- [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

### **Autres documents :**

- Documents interne à la BNA.
- Guide prêt immobilier MAHIOU Samira, 04 octobre 2015.
- Réponse du Comité de Bâle à la crise financière : Rapport au Groupe des Vingt (G 20).

## **Annexes**

## Annexe 01 : demande de prêt immobilier bonifié



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe III à la circulaire n° 2390 du 09/10/2022.

DRE :  
AGENCE :

### DEMANDE DE PRET IMMOBILIER BONIFIE

#### I. L'EMPRUNTEUR

##### 1- IDENTIFICATION :

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

##### 2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

##### 3- SITUATION FINANCIERE :

###### a. Revenus :

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

###### b. Crédit en cours :

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

## II. LE CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

S'agit-il du conjoint ? Oui  Non

### 1- IDENTIFICATION :

Nom : .....  
Prénom : .....  
Fils (fille) de : ..... et de .....  
Date et lieu de naissance : .....  
Situation familiale : célibataire  marié (e)  veuf (ve)   
Adresse du domicile actuel : .....  
N° tél (mobile, fixe) : .....  
Pièce d'identité N° : ..... délivrée le : ..... à : .....  
N° sécurité sociale : ..... 0.....  
Registre de commerce N° : ..... Identification fiscale : .....  
Domiciliation bancaire : banque  CCP   
RIB/RIP : .....

### 2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

### 2- SITUATION FINANCIERE :

#### a. Revenus :

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

#### b. Crédit en cours :

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

### **III. LE CREDIT SOLLICITE**

#### **1- objet du crédit :**

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

#### **2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :**

Adresse : .....

Prix d'acquisition du logement ou de construction du logement : .....DA

#### **3- Structure de financement :**

Montant de l'apport personnel : .....

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

Montant du crédit sollicité : .....

### **IV. DECLARATION SUR L'HONNEUR**

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

Fait à.....le.....

**SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR**

**SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR  
OU CAUTION**

## Annexe 02 : fiche d'appréciation de la clientèle particulier

Banque Nationale d'Algérie



البنك الوطني الجزائري

ANNEXE A LA CIRCULAIRE N 2376 DU 09/06/2022

### FICHE D'APPRECIATION DE LA CLIENTELE PARTICULIER

COMITE AGENCE N° DU

AGENCE : A/P BEK « 640 »

DRE: ROUIBA 190

#### 1-NATURE DE LA DEMANDE DE CREDIT :

Première demande

X

Crédit complémentaire

Autres demandes

Types de financement : **Crédit IMMOBILIER**

#### 2-COORDONNEES DU DEMMANDEUR :

Nom et prénom

Date de naissance :

Adresse personnelle :

Profession : ATTACHE ADMINISTRATIVE

Employeur : FNPOS

Adresse de l'employeur : SITE SERBAT GARIDI1 KOUBA ALGER

Clé onomastique :

Numéro d'identifiant fiscal:

Affiliation CANS OU CASNOS:

#### 3- COORDONNEES DU CO-EMPRUNTEUR (OU DE LA CAUTION) :

Nom e prénom :

Lien de parenté :

-Conjoint

Autre personne

Date de naissance :

Adresse personnelle :

Profession :

Employeur :

Adresse de l'employeur :

Clé onomastique :

Numéro d'identifiant fiscal:

Affiliation CANS OU CASNOS:

**4- REVENU NET DISPONIBLE DU CLIENT :U/DA)**

<i>Période</i> <i>Type de revenu</i>	<i>M-3</i>	<i>M-2</i>	<i>M-1</i>	<i>Moyenne mensuel</i>
<i>Salaire (relevé des émoluments)</i>	108.169,04	68.389,05	71.957,40	82.838,49
<i>Dividendes</i>				
<i>Autres (à préciser)</i>				
<i>TOTAL</i>				
<i>Capacité de remboursement</i>	15.65 %	24.76 %	23.53 %	20.44 %

**5-RENSEIGNEMENTS LIES A L'OBJET DE FINANCEMENT:**

-Type du bien (Immobilier/ auprès d'un promoteur immobilier PROMOTION dans le cadre De la formule vente sur plan VSP avec un taux de 01%)

-Valeur du bien : 7.149.800,00 DA

-Prix du logement (ou devis) / : 7.149.800,00 DA

**6-REPONSE A LA DEMANDE DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES (pour les nouveaux risques) :**

Sous dossier

OUI

NON

**7- SITUATION ACTUELLE DU DOSSIER :****7.1 ENGAGEMENTS (U : DA) :**

-Autorisation au :

-Encours :

-Impayés :

**7.2 GARANTIES RECUEILLIES :**

Nature de la Garantie	Date recueil	Echéance	Expertise (KDA)	Validation
CCI /IMMOBILIER				
DPA IAD-décès				
Souscription d'une garantie SGCI				
Billet à Ordre				
Autorisation de prélèvement				
DP CAT NAT du bien financé				

## **8 APPRECIATION DU CHARGEE D'ETUDES :**

Notre relation sollicite un CLT pour l'acquisition d'un bien Immobilier Formule vente sur plan auprès **VSP** de l'entreprise EURL PROMOTION REKHILA (Appartement de type F2 d'une superficie de 51,07 m<sup>2</sup>, pour un montant de 6.000.000,00DA remboursable sur 456 Mensualités Dont 36 Mois de différé, et qui représente 83.91 % du coût global de l'acquisition qui s'élève à 7.149.800,00 DA.

Ce bien immobilier est acquit auprès de la promotion immobilière **EURL PROMOTION IMMOBILIERE REKHILA**, dont le projet se situe à « 81 LOGEMENT BENMERED SECTION 03 ILOT 1083 COMMUNE BORDJ ELKIFFAN, suivant Attestation de Réservation délivrée le 22/02/2024 .

Suivant la simulation, Vu la capacité de l'emprunteur à faire face aux annuités mensuelles qui représente 32,07 % du revenu soit 26.566,48 DA , dont le montant de crédit sollicité s'élève à DA 6.000.000,00 DA. Remboursable sur 456 mensualités avec un taux d'intérêt de (1%),

pour l'assurance décès le client a envisager de la payer mensuellement à échéance soit 1.836.00 DA PAR MOIS .

De ce qui précède, Nous sommes favorables pour la mise en place d'un crédit immobilier de DA 6.000.000 ,00 remboursable sur 456 mois dont 36 mois de différé avec une mensualité totale de **28 402,48** DA au taux d'intérêt de 1%. Sous réserve le recueil des garanties suivent

### **Apriori**

- Signature de la convention de crédit à la immobilier ;
- Souscription de la délégation de police d'assurance IAD-décès ;
- Souscription d'une garantie SGCI ;
- Billet à Ordre
- Autorisation de prélèvement
- **APOSTERIORI**
- Hypothèque 1<sup>o</sup> rang du bien immobilier
- DP CAT NAT du bien financé

LA CHARGEE D'ETUDES

LA DIRECTRICE D'AGENCE P/I

## Annexe 03 : autorisation de prélèvement sur compte

### الجزائريالبنك الوطني BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XI à la circulaire n° 2164 du 16/10.../2017

#### ترخيص بالاقطاع من الحساب

انا الموقع (ة) ادناه (السيد, السيدة, الانسة)..... المولود (ة) في.....  
ب ..... الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية .....  
المسلمة بتاريخ ..... بال..... الجزائرمستفيدة من القرض  
العقاري من البنك الوطني الجزائري وكالة..... (640), ارحص لهذا  
الأخير بان يقطع من حسابي رقم ..... شهريا, مبلغ  
..... دج, كتسديد للقرض.

يبقى هذا الترخيص ساري المفعول الى غاية التسدسد الكلي و النهائي لهذا القرض.

حرر في .....

توقيع المعنى(ة)

## **Résumé :**

Les banques jouent un rôle essentiel dans le financement de l'immobilier. Le secteur immobilier depuis l'indépendance de l'Algérie a connu une forte croissance, plusieurs institutions ont été créées dans le but de faciliter l'accès au logement.

Cependant, l'activité de financement de l'immobilier n'est pas inhérente aux risques. La banque en particulier la BNA est exposée à plusieurs risques lors de l'octroi de crédit qui menacent sa stabilité financière pour cela des garanties sont exigées tel que l'hypothèque.

La gestion de ces risques à travers le respect des apports de la réglementation prudentielle internationale et algérienne ainsi que les méthodes d'évaluation sont des facteurs clé dans la minimisation des risques.

**Mots clés :** Banque, Crédit immobilier, Risque, Garantie, Règlementation prudentielle, BNA.

## **Summary :**

Banks play an essential role in real estate financing. Since independence, the real estate sector in Algeria has experienced strong growth, and several institutions have been created to facilitate access to housing.

However, real estate financing is not inherently risky. Banks, and BNA in particular, are exposed to a number of risks when granting loans that threaten their financial stability, which is why guarantees such as mortgages are required.

Managing these risks by complying with international and Algerian prudential regulations and evaluation methods are key factors in minimizing risk.

**Keywords:** Bank, Real estate credit, Risk, Guarantee, Prudential regulations, BNA.