

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE**  
**MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA**  
**RECHERCHE SCIENTIFIQUE**



Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou  
Faculté des sciences Economiques, Commerciales et  
Des sciences de Gestion



**Mémoire de fin d'études**

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion

**Option : Management Bancaire**

**Thème**

*Financement Bancaire d'un crédit immobilier*

**Cas : Achat logement promotionnel VSP (BNA)**

**Encadré par :**

M<sup>me</sup> AMIRI Dalila

**Réalisé par :**

M<sup>lle</sup> BOUKHELEF Lynda

M<sup>me</sup> BOUZEKRI Zaina

**Membre du jury :**

- **Président : M<sup>me</sup> BOURKECHE Faroudja**
- **Rapporteur : M<sup>me</sup> AMIRI Dalila**
- **Examineur : M<sup>f</sup> ABIDI Mohamed**

**Année universitaire: 2021-2022**

## **Remerciements**

*Nous remercions tout d'abord Dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la connaissance pour accomplir une action qui lui plaise.*

*Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à :  
Notre promotrice **M<sup>me</sup> AMIRI Dalila** pour nous avoir dirigés et instruits tout au long de ce travail.*

*Tous les employés de l'agence BNA de Tizi-Ouzou qui nous a réservé un accueil chaleureux et nous apporté toute l'assistance nécessaire durant la période de notre stage pratique en particulier **Mr Lougar** qui nous a beaucoup assistées à la concrétisation de ce travail et qui nous a accueillies.*

*Nos reconnaissances s'adressent également à tous ceux qui de près ou de loin ont soutenu nos efforts et ont contribué à ce que ce travail voit le jour.*

*Nous remercions, enfin les membres de jury qui ont accepté d'évaluer ce mémoire.*

**Merci.**

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A Mes très chers parents qui m'ont beaucoup soutenu et encourager, qui m'ont permis d'arriver à ce jour, de m'avoir aidé et orienté sur la bonne voie.*

*Je leurs témoigne toute ma reconnaissance et ma gratitude, et que leurs accorde longue vie en bonne santé.*

*Tous les membres de ma famille, frères, sœurs, oncles, tantes et tous nos proches.*

*Mes chers amis qui m'accompagné dans les moments importants de ma vie.*

*A ma très chère amie Sabrina Negrouche qui m'a beaucoup aider et encourager*

*A mon binôme « Zaina » qui a été toujours présente.*

*Ainsi qu'à toute la promotion et à tous nos enseignants.*

*A tous ceux qui nous sont chers.*

*Lynda*

## *Dédicace*

*Je dédie ce mémoire à tous ceux que j'aime et qui m'aiment.*

*A mes très chers **Parents** qui m'ont encouragée tout au long de mon cursus universitaire que Dieu les protèges.*

*A mon très cher mari « **Azouaou** » la personne qui a su guider mes pas vers un horizon plus clair, plus joyeux et qui m'a soutenu durant tout mon cycle universitaire.*

*Juste après je dédie ce travail à ma famille et ma belle-famille.*

*A mes meilleures amies « **Katia et Lynda** » pour leurs aides et supports dans les moments difficiles.*

*A mon binôme « **Lynda** » qui a été toujours présente.*

*Zaina*

# **Sommaire**

## Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

**Introduction générale..... 1**

### **Chapitre 01 : Aperçu général sur la banque et les crédits bancaires**

Introduction ..... 4

**Section 01 : Éléments de définition relatifs à la banque..... 5**

**Section 02 : Crédits : éléments de définition et typologie..... 19**

**Section 03 : Parc logement en Algérie ..... 37**

Conclusion..... 50

### **Chapitre 02 : Crédit immobilier : typologie et dispositifs de financement**

Introduction ..... 51

**Section 01 : Élément de définition de bien immobilier et le promoteur..... 51**

**Section 02 : Présentation du marché immobilier..... 60**

**Section 03 : Généralité sur le crédit immobilier..... 85**

Conclusion..... 104

### **Chapitre 03 : Étude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sien de la BNA Banque**

Introduction ..... 105

**Section 01 : Présentation de la banque nationale d'Algérie ..... 105**

**Section 02 : Modalités de traitement d'un dossier et leurs conditions d'éligibilité ..... 116**

**Section 03 : Remboursement et le recouvrement de crédit ..... 122**

Conclusion..... 131

**Conclusion générale ..... 132**

Bibliographie

Annexes

Liste des tableaux

Liste des schémas

Table des matières

Résumé

## Liste des Abréviations

- ADE** : Algérienne Des Eaux
- AGO** : Assemblée Générale Ordinaire des Actionnaires
- APC** : Assemblée Populaire Communale
- BA** : Banque d'Algérie
- BAD** : Banque Algérienne de Développement
- BADR** : Banque Algérienne de Développement Rural
- BDL** : Banque de Développement Local
- BEA** : Banque Extérieur d'Algérie
- BNA** : Banque Nationale d'Algérie
- B.P.P.B** : Banque de Paris et de Pays Bas
- CAP** : Comptes à Préavis
- CFAT** : Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie
- CIA** : Compagnie Immobilière Algérienne
- CIC** : Crédit Industriel et Commerce
- CLT** : Crédit à Long Terme
- CMT** : Crédits à Moyen Terme
- CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
- COS** : Caisse Nationale Coefficient
- CPA** : Crédit Populaire d'Algérie
- CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole
- CREM** : Centrale des Risques Entreprises et Ménages
- CTC** : Contrôle Technique de la Construction
- DAB** : Distributions Automatiques de Billets
- DPS** : Direction de la Production et des Services

**DGT** : Direction Générale du Trésor

**EPA** : Établissement Public à Caractère Administratif

**EPLF** : Entreprise de Promotion du Logement Familial

**FGCMPI** : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière

**FNPOS** : Fonds National de Péréquation des Ouvres Sociales

**FMI** : Fond Monétaire International

**LEL** : Livret Épargne Logement

**LMC** : Loi sur la Monnaie au Crédit

**LPL** : Logement Public Locatif

**LPP** : Logements Promotionnels Publics

**LSP** : Logement Social Participatif-ou Logement Aidé

**OPGI** : Office de Promotion et de Gestion Immobilier

**ONLF** : Office National du Logement Familial

**PAP** : Particulier à Particulier

**PLU** : Plan Local d'Urbanisme

**PME** : Petites moyens entreprises

**PMI** : Petites Moyens Industries

**RPV** : Ratio prêt/valeur

**SAA** : Société Algérienne des Assurances

**SATIM** : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires

**SGA** : Société Générale Algérie

**SGCI** : Société de Garantie du Crédit Immobilier

**SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire

**TOL** : Taux D'occupation par Logement

**VSP** : Vente Sur Plan

# **Introduction générale**

### Introduction générale

La situation difficile dans laquelle évolue l'économie de notre pays affecte nécessairement l'ensemble des secteurs économiques, le secteur bancaire immobilier.

Parallèlement le développement et l'évolution du système économique international exigent un alignement pour les normes universelles qui nécessite d'introduire des concepts de performance et de compétitivité. Et d'ouvrir notre économie à l'extérieur.

La tendance défavorable de ce système enregistrée ces derniers années, ainsi que le passage à une économie de marché ont débouché à de nombreuses réformes économiques notamment dans le secteur bancaire et financier afin de s'adapter aux changements introduits par un environnement de plus en plus concurrentiel.

Dans cette phase de transition, il est recommandé aux banques algériennes d'être le pivot de la relance économique et donc par voie de conséquence d'assouplir les conditions d'octroi de crédit ou une importance attention doit être donnée pour le crédit immobilier.

En effet, le crédit immobilier est l'un des crédits qui joue un rôle très important dans l'économie moderne, car il constitue un moyen majeur de rentabiliser la banque, ceci à travers les profits dégagés des opérations de crédit ; c'est un échange espacé dans le temps.

Les pouvoirs publics ont été interpellés sur la situation du secteur de l'immobilier qui s'aggrave de plus en plus au point de créer une crise de logement. Le secteur de logement est devenu l'une des préoccupations majeures de l'Etat, vu son importance, c'est l'un des besoins les plus durables dans l'économie nationale. Il joue un rôle très déterminant dans la vie du citoyen.

Les pouvoirs publics ont fini par comprendre qu'il fallait agir sur le marché immobilier pour réduire la crise du logement qui est caractérisée par une forte demande face à une offre faible.

Face à cette réalité économique, le secteur bancaire algérien a introduit dans sa gamme de produit « le crédit immobilier », accordé par les différents établissements financiers tel que : BDL, la BDL, la BADR, la CNEP..., etc. et la BNA.

Les banques détiennent la possibilité de participer massivement à la progression du marché immobilier. L'Etat a créé un nouveau dispositif qui encourage les banques à s'impliquer dans le financement du secteur de l'immobilier, par la création de nouvelles institutions (CNL,

FGCMPI, SGCI, SRH) qui ont pour mission principales de promouvoir le secteur de l'immobilier aux particuliers. Le développement de ces crédits ne pourra se faire que dans un environnement compétitif.

Tout octroi du crédit immobiliers, entraîne la banque souvent dans une zone de risque très élevée, donc elle doit accorder une grande attention à l'étude et l'application des risques avant toutes décisions de crédits, car il va de sa survie, de sa rentabilité et de sa croissance financière. Pour minimiser ces risques, la banque exige des garanties. Le choix de ces derniers doit être pertinent et judicieux de manière à assurer au banquier les conditions optimales de recouvrement.

Les garanties ne sont pas l'élément prioritaire sur lequel, la décision finale du crédit est prononcée. Une bonne étude de la demande du crédit permet au banquier ce privilège.

Dans ce contexte pour montrer sur quoi le banquier se base dans son étude de la demande de crédit immobilier, nous avons traité une demande d'acquisition d'un logement social participatif selon la formule : vente sur plan au niveau de direction de la BNA-banque de Tizi-Ouzou ainsi, pour cerner cette problématique et mettre en évidence l'ensemble des paramètres et conditions de traitement des demandes de crédits immobiliers a partir desquels, le banquier accorde sa confiance à un client sollicitant ce crédits en minimisant tout risque, il est impératif de répondre aux question suivantes :

- En quoi consiste un crédit immobilier ?
- Quelles sont les principales contraintes qui entravent le développement des crédits immobiliers et comment remédié à cette situation ?
- Comment se fait l'étude d'une demande de crédit immobiliers en générale, et celle du crédit « LSP » au niveau de la BNA-banque ? C'est-à-dire, quels sont les critères d'acceptation de ces demandes par la BNA-banque ?

Afin d'apporter des éléments de réponse aux interrogations ci-dessus, nous avons structuré notre travail comme suit :

- Dans le premier chapitre, on passera en revue des notions relatives aux banques, aux crédits, et au parc logement.
- Dans le deuxième chapitre, nous aborderons le bien immobilier, les crédits immobiliers, le marché immobilier présentant une gamme variée ainsi que les institutions financières

## Introduction générale

---

(CNL-SRH...) qui sont les partenaires de la banque dans le financement du crédit immobilier.

- Le dernier chapitre, sera consacré sur la présentation l'organisme d'accueil qui la « BNA-banque » et l'étude du cas pratique dont, l'objectif est d'insulter le contenu des chapitres précédents.

## **Chapitre -1-**

# **Aperçu général sur la banque et les crédits bancaires**

## **Introduction**

Vu la complicité et l'importance des échanges économiques ; les entreprises et les différents opérateurs économique font appel à un organisme financier bancaire

La banque Elle est un support vital et indispensable pour l'économie. Sa mission principale et la prestation de différents services (octroi de crédits, conseils financiers ouverture de compte, gestion de valeurs mobilières,...)

Avant l'apparition de la monnaie, les échanges se résumés comme suit :

Acquérir un bien contre un autre bien de la même valeur, ce qu'on appelle le « troc ». Mais avec le développement, la croissance et l'industrialisation, qu'a connu le monde, le besoin de canaliser et garder son argent dans un lieu sûr se faisait sentir.

C'est à ce moment-là que les banques prenaient place dans le monde économique.

Ainsi, les banques jouent un rôle d'intermédiaire entre les épargnants qui cherchent un emploi productif de leurs disponibilités et les demandeurs de capitaux, pour assurer le fonctionnement et le développement de leurs entreprises (crédit d'exploitation, crédits d'investissement ...) et la satisfaction de leurs besoins (crédit à la consommation, crédit immobilier).

En effet, Le logement est considéré l'élément le plus sensible pour la croissance pour le niveau de vie de population sauf qu'en Algérie ce secteur souffre depuis l'indépendance et en particulier ces deux dernières décennies de lacunes énormes qui se sont répercutées sur la vie des Algériens.

A cet effet, nous subdiviserons ce chapitre en trois (03) sections :

La première et la seconde section porteront sur des généralités relatives aux banques et aux crédits, tandis que la dernière section sera consacrée à la présentation du secteur de logement dans lequel nous allons voir l'historique du parc logement dans la période de l'économie planifiée et la période de transition à l'économie de marché.

## **Section 1 : Eléments de définition relatifs à la banque**

### **1-Définition et rôle de la banque**

#### **1-1-Définition de la banque**

La performance de l'économie d'un pays est conditionnée par la bonne organisation et l'efficacité de son système bancaire qui constitué par l'ensemble des banques et autres établissement financiers.

Compte tenu de la diversité de structure des établissements de crédit et de la multiplicité de l'activité bancaire, il est assez difficile de proposer une définition à la fois simple et complète de la banque.<sup>1</sup>

#### **1-1-1-Définition juridique**

La notion « d'établissement de crédit » qui se substitue en vertu d'une directive européenne de 1977 au vocable « banque », est définie par l'article 1 de la loi bancaire de janvier 1984 qui précise :

« Les établissement de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opération de banque.

Les opérations de banque comprennent :

- La réception de fonds du public ;
- Les opérations de crédit ;
- La mise à disposition des moyens de paiement vis-vis de la clientèle et la gestion des moyens de paiement ».

Cette définition reste très juridique et se limite à l'énumération des opérations qui permettent pour une entreprise d'obtenir le statut d'établissement de crédit. Alors nous proposons de nous référer d'une définition qui situe mieux le rôle et la fonction économique d'un établissement de crédit.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Jacques Delmas Marsalet : « la banque, fonction et stratégie », édition economica, 1987, p 7-8

<sup>2</sup> Idem

**1-1-2- Définition économique**

« La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux : c'est l'intermédiation bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché des capitaux (marché financier, monétaire...) : c'est le phénomène de désintermédiation... »
- D'après cette dernière définition des banques, nous proposons d'indiquer une précision qui situe mieux le rôle et la fonction de la banque.<sup>3</sup>

**1-2- Rôle de la banque**

Le rôle de la banque est considéré comme l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux, et ceci à partir de deux processus distincts :

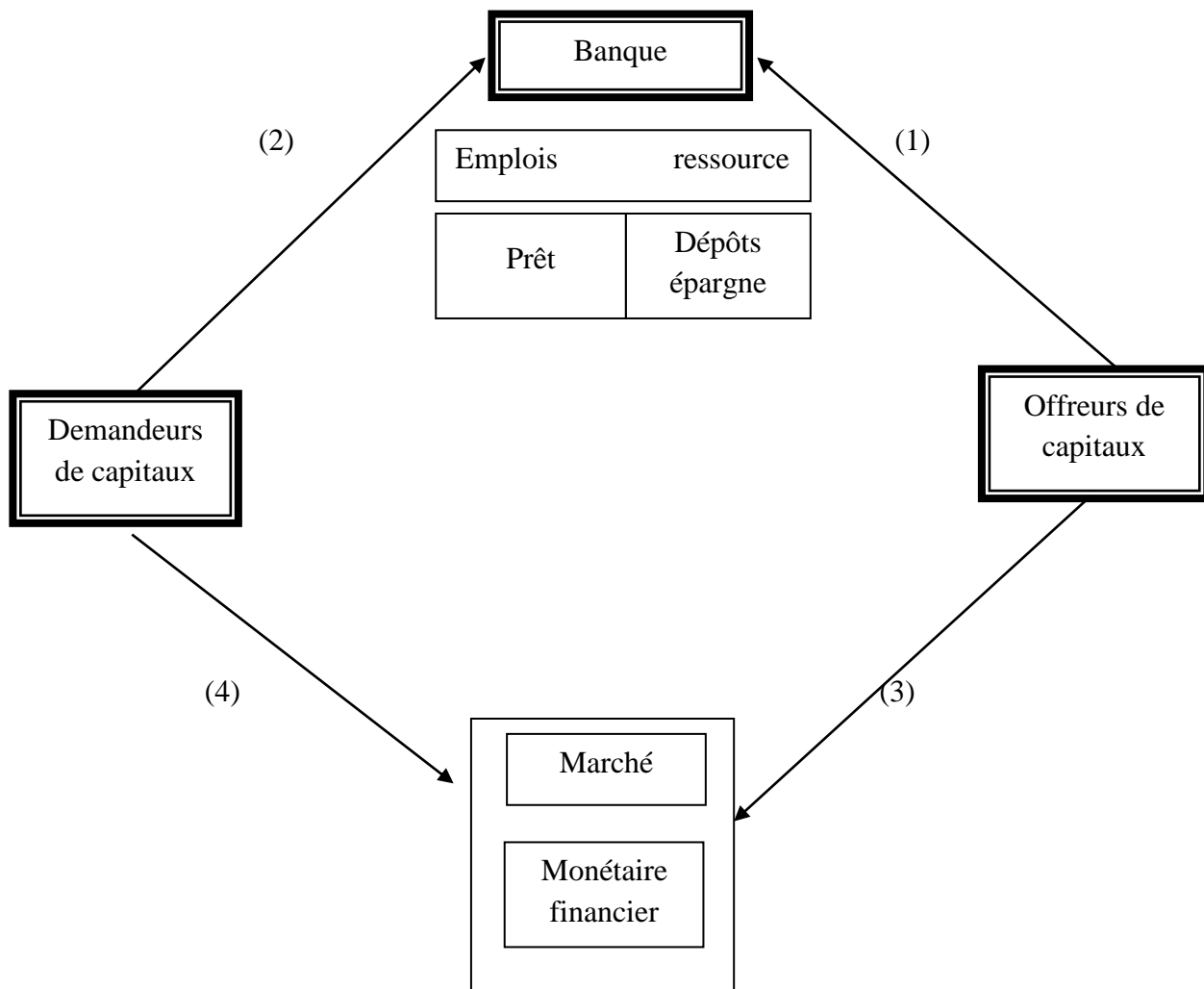
- En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiaire bancaire (1) et (2)
- En mettant en relation directe, offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier, monétaire...) c'est le phénomène de désintermédiation (3) et (4).

Comme l'indique le schéma ci-après :

---

<sup>3</sup> Jacques DELMAS SALET, OP.CIT.P (8-9).

- **Schéma n° 01** : Présentation schématique du rôle bancaire



**Source** : Ibid., la banque : fonctionnement et stratégie (8-9)

- **Explication du schéma**

### **Intermédiation**

- (1) Les offreurs de capitaux confient leurs dépôts et leurs épargnes
- (2) Les demandeurs de capitaux sollicitent des financements (crédit).

### **Désintermédiation**

- (3) Les offreurs de capitaux investissent directement sur le marché.
- (4) Les demandeurs de capitaux se financent auprès des marchés.

Le rôle d'un établissement de crédit peut donc se résumer ainsi :

- Il reçoit des fonds du public, c'est-à-dire des particuliers et des entreprises commerciales et industrielles auxquelles il ouvre des comptes dont il surveille les mouvements.
- Il dispense à sa clientèle où gère les moyens de paiement divers et pratique, s'ajoutent à ces opérations, les services des différentes natures qu'il rend à sa clientèle sur le plan financiers (placement des valeurs mobilières et prise de participation ou encore des opérations de change.<sup>4</sup>

## **2- Organisation et clientèle de la banque <sup>5</sup>**

### **2-1- Organisation d'une banque**

La banque joue un rôle d'intermédiaire entre les demandeurs et les offreurs de capitaux, elle collecte les capitaux auprès de ses clients, elle distribue des crédits et elle offre d'autres services à sa clientèle.

Pour assurer toutes les activités précédemment cités, chaque banque fait intervenir différents services composant sa structure.

En effet, chaque banque à sa structure spécifique et divers services dont la dénomination varie d'une banque a une autre.

Cependant, il y a des caractéristiques que l'on retrouve pratiquement dans toutes les banques.

Dans cette optique, on va présenter l'organisation d'autre manière générale, de la structure d'une banque, à savoir :

- Le siège de la banque.
- La direction de l'exploitation des agences.
- L'agence.

#### **2-1-1- Siège de la banque**

C'est la direction générale avec les directions centrales spécialisées dans les opérations bancaire et techniques.

---

<sup>4</sup> Jacques delmas Marsalet. OP.CIT. P (9-10)

<sup>5</sup> A-Boudinot et J.C Frobot, « technique et pratique bancaire » 3éme édition ; Sirey ; 1974, p 23-24.

La direction générale détermine la politique de la banque et coordonne l'activité de l'ensemble des directions.

### **2-1-2- Direction de l'exploitation des agences**

Cette direction anime et contrôle le travail des agences. Elle est structurée en département ou service spécialisés dans l'animation commerciale et le crédit, le contrôle et l'administration. Il peut y avoir aussi des directions régionales regroupant chacun un certain nombre d'agence

### **2-1-3- Agence**

C'est la structure d'exploitation qui est en relation direct avec la clientèle. Son rôle est de servir le client ainsi à travers la collecte des ressources (ouverture de compte...) et la distribution des crédits ainsi que les différents produit (services) qu'elle met à la disposition de ses clients.

L'agence est organisée selon les prestations qu'elle assure à ses clients, généralement on trouve la décomposition suivante :

- La direction de l'agence ;
- Le service portefeuille ;
- Le service des opérations avec l'étranger ;
- Le service des engagements bancaires (crédits) ;
- Le service administratif.

### **2-2- Clientèle de la banque**

Ce sont des individus, homme ou femme considérés en dehors de leur activité professionnelle. Ils ont tous un lien commun, ils disposent de revenus qu'ils emploient en consommation et épargne.

Les particuliers ressentent des besoins dans leurs vies courants ou leurs activités privés, ces besoins sont diversifiés, et leur satisfaction exigé des sommes d'argent plus au moins importantes selon la nature de la dispose.

### **2-2-2- Entreprises**

Ce sont des individus (personnes physiques) où des groupes d'individus (personnes morales) considérés dans l'exercice de leurs activités professionnelles.

Pour assurer leurs activités, elles ont besoins de biens durables ou immobilisations (meubles-matériels de transport...etc.)

Pour acquérir ces biens durables, les entreprises utilisent des capitaux de moyen et long terme. Ces derniers leur sont généralement accédés par les établissements bancaires ou financiers.

Les entreprises ressentent également des besoins liés au financement de leur cycle d'exploitation (stocks, créances,...) pour cela, les entreprises sollicitent des capitaux à court terme chez les banques.

### **3- Fonctions et typologies des banques**

#### **3-1- Fonctions de la banque**

Les banques consacrent depuis quelques années une bonne part de leur activité à la collecte de capitaux, elles se sont attachées à modifier progressivement leur image de marque de manière à atteindre de nouvelles couches de déposants.

La banque fait en permanence un lien entre les détenteurs de capitaux (offreurs) ; et utilisateurs de ces capitaux (demandeurs). La banque est donc l'intermédiaire presque obligé entre détenteurs et utilisateurs de ces capitaux (voir le schéma 2) en d'autres termes, la tâche première du système bancaire est de mettre à la disposition de l'économie tout capitaux nécessaires à son fonctionnement et à son développement, elle engage des capitaux appartenant à des tiers auxquels elle garantit sécurité et liquidité, de là ou retient les rôles fondamentaux suivants :

- La collecte de ressources ;
- La distribution de crédit ;
- La création de monnaie ;
- La gestion des moyens de paiement.

##### **3-1-1- Collecte de ressources**

L'article 111 de la loi n° 90-10 relative à la monnaie et au crédit décrète que : « sont considérées comme fonds reçus du public, les fonds reçus du public, les fonds recueillis de tiers, notamment sous forme de dépôts avec le droit d'en disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer ».<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Bouhriz Daidj Aicha. Innovation technologique des services bancaires et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004

- La dénomination des dépôts sous entent ;
- Dépôts à vue (compte chèque, compte courant sur livret d'épargne) ;
- Dépôts à terme (compte à terme, bon de caisse).

Donc, les fonds déposés en banque par les divers déposants (particuliers, entité) constituent l'essentiel des « ressources de la banque »

### **3-1-2- Distribution du crédit**

Selon la loi 19 aout 1986 Elle représente la principale activité de la banque, les fonds recueillis par la banque, de ces clients déposants constituent, les ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisées dans des caisses, la loi lui permet de les utiliser sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques dignes de confiance qui ont besoin de capitaux pour investir, produire et consommer.<sup>7</sup>

### **3-1-3- Création de la monnaie**

Les banques collectent des fonds pour les prêter ensuite à l'économie. En effet, en plus des ressources offertes par la création de la monnaie fiduciaire et divisionnaire créés par la banque centrale, les banques commerciales mettent à la disposition des agents économique d'autre ressources, il s'agit de la monnaie scripturales, cette monnaie est transmise d'un agent à un autre par les moyens de chèque, de virements et des électroniques.<sup>8</sup>

### **3-1-4-Gestion des moyens des moyens de paiement**

L'une des fonctions principale de la banque, est la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement ainsi que leur gestion, tel que, les billes de banque, chèque, cartes de paiement, cartes de retrait, carte de crédit ...etc.

La définition des moyens de paiement est donnée par l'article de la loi sur la monnaie et les crédits « sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support catégories des banques ».<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> La loi n 82 du 18 aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.

<sup>8</sup> STYVIE de COUSSERGUES, « Gestion de la banque », 5<sup>ème</sup> édition. DONOD PARIS, 2007, p (11-15).

<sup>9</sup> Idem.

### **3-2- Typologies des banques<sup>10</sup>**

Avant d'aborder les différents types de la banque, il faut définir d'abord la banque centrale appelée aussi la banque d'Algérie :

#### **3-2-1- Banque centrale**

(Institution d'émission ou banque d'Algérie) :

C'est l'institution qui gère la monnaie d'un pays. Elle émet les billets de banque (d'où leur nom d'institution d'émission) met en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de changes d'un pays, et souvent surveille le système financiers. Elle classe les banques selon plusieurs types

#### **3-2-2- Selon les apporteurs de capitaux**

##### **3-2-2-1- Banques publiques**

Dans ces banques l'Etat est propriétaire de la totalité des actions, il prend part à toutes les décisions. Elles exécutent les ordres de l'Etat et parmi ces banques et établissement ; nous citons :

- Banque Extérieur d'Algérie(BEA) créée le 01 octobre 1967 ;
- Banque nationale d'Algérie (BNA) créée le 13 juin 1966 ;
- Crédit Populaire d'Algérie (CPA) créée le 11 mai 1967 ;
- Banque de Développement Local (BDL) créée le 30 avril 1985 ;
- Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) créée le 10 juillet 1964 Banque Algérienne de Développement (BAD) créée le 2 mai 1982 ;
- La Banque Algérienne de Développement Rural (BADR) créée le 13 mars 1982 ;
- Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) créée le 06 avril 1997.

##### **3-2-2-2- Banques privées**

Une personne ou un groupe de personne est propriétaire des actions. Elles peuvent avoir la forme d'une société anonyme. Les décisions sont prises par les actionnaires qui ont un titre de propriété sur la banque. Parmi ces établissements, nous citons :

---

<sup>10</sup> Jean GVSTAPUL, Dictionnaire d'économie et science sociales, 2<sup>ème</sup> édition 2005, P (22-23)  
AMMOUR BEN HALIMA pratique des techniques bancaires avec la référence à l'Algérie édition DAHLAB 1997.

- Cité Bank na corporation Algérie, succursale de cité Bank New York ;
- Arabe Bank Algérie Plc, une succursale de l'Arabe Bank de Amman (Jordanie) ;
- Cetelem (Etablissement financier, filiale de groupe BNP Paribas) ;
- Société Générale Algérie (SGA), une filiale contrôlée à 100% par la société générale française ;
- Natexis Al Amena, une filiale du groupe Natexis France (Paris) ;
- Trust Bank Algérie, mixage de capitaux privés internationaux et nationaux ; Arabe Leasing Algérie, établissement spécialisé dans le leasing, filiale d'Arabe Bank ;
- Al Salam Bank Algérie (Banque à capitaux émiratis, charia compliant) ;
- Calyon Algérie (Filiale du groupe français crédit agricole) ;
- Maghreb Leasing (Etablissements financiers à capitaux tunisiens et investissement souverains).

### **3-2-2-3- Banques mixtes :**

Une participation publique et privée combinée. L'Etat comme les particuliers qui sont actionnaires ont le même droit de décision dans cette banque, nous citons :

- Bank Al Baraka d'Algérie, propriété pour 50% du groupe Saoudien (Dellah Al baraka) et pour 50% de la banque publique (BADR) ;
- Arabe Banking corporation Algérie, une filiale contrôlée à 70% par le groupe ABC de Bahrein, 10% par la SFI (BIRD), 10% par la société arabe d'investissement (Djeddah), et par des investisseurs nationaux.

### **3-2-3- Selon l'extension de réseau**

#### **3-2-3-1- Banque à réseau**

Ce sont des banques qui ont plusieurs agences sur le territoire.

#### **3-2-3-2- Banque sans réseaux**

Ce sont des banques uniques qui n'ont pas des agences.

#### **3-2-3-3- Banque à distance**

Ce sont des banques à accès sur internet.

**3-2-4- Selon la nature d'activité**

Elle peut être définie comme la spécialisation des banques :

**3-2-4-1- Banque d'Épargne (Banque de l'immobilier)**

La fonction principale est la collecte des ressources en plus du financement de l'immobilier, elle transforme cette épargne en crédit qu'elle accorde aux agents qui ont besoin de financement.

**3-2-4-2- Banque de dépôt**

Les banques de dépôt sont définies comme étant des banques dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fonds à vue ou à terme. Elles sont spécialisées dans le financement des opérations à court terme et à moyen terme. Elles travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, elles reçoivent des dépôts et accordent des prêts.

**3-2-4-3- Banques d'investissement (d'affaires)**

Ce sont des banques qui sont spécialisées principalement dans le financement des opérations à long terme. Elles travaillent essentiellement sur les marchés, elles s'occupent aussi d'assurance et d'autres activités financières comme l'achat et la vente des titres. Elles octroient des crédits dont la durée est égale à deux ans, elles doivent affecter des ressources stables ; fonds propres ou produit d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elles n'ont d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent pas consentir des crédits qu'aux entreprises dans lesquelles elles ont une participation.

**3-2-4-4- Banque Universelles (Banques généralistes)**

Ce sont des banques qui exercent toutes les activités, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialités. Elles sont appelées aussi des banques généralistes. Ce sont de grands conglomérats financiers regroupant les différents types de banques, les banques de détail, les banques de financement et d'investissement et banques de gestion d'actifs.

**4- Ressources et les risques bancaire <sup>11</sup>****4-1- Ressources bancaires**

Pour que la banque réussisse à réaliser son objectif final, elle doit avoir des ressources qu'elle obtient comme suit :

**4-1-1- Ressources propres**

Les ressources propres représente le capital lui-même et qui est versé lors de la constitution de l'entreprise bancaire (le montant varie). A côté du capital propre, parvient les secondes ressources. Elles sont définies par tout prélèvement opéré sur les bénéfices (participation dans le capital des entreprises, spéculation sur le marché financier, offre de service, etc.).

**4-1-2-Ressources clientèles**

Les ressources clientèles sont l'ensemble des épargnes qu'on appelle les dépôts qui sont émis par la clientèle, ce type de ressources constitue une grande masse dans le passif bancaire. Il existe deux formes de ces ressources : ressources à vue et ressources à terme.

**4-1-2-1- Ressources à vue**

Les ressources à vue présentent la majorité des dépôts qui existent dans les banques. Elles peuvent être retirées à tout moment par les clients. C'est le cas des comptes-chèque, des comptes sur livrets, des comptes spéciaux et des comptes courants.

**4-1-2-2- Ressources à terme**

Les ressources à terme sont des dépôts que les clients ne peuvent retirer qu'après l'échéance déterminée. C'est le cas des comptes à préavis (CAP), et les bons de caisses.

**4-1-3- Ressources hors clientèle**

En plus des fonds propres et des dépôts clientèles, les banques peuvent accroître leurs ressources en faisant appel aux capitaux parvenant des opérations suivantes : le réescompte auprès de la banque centrale, le marché interbancaire, les fonds d'assainissements du trésor.

---

<sup>11</sup> Document interne de la BNA.

**4-1-3-1- Marché interbancaire**

Le marché interbancaire est un marché réserve aux banques, son objectif est le règlement de la liquidité bancaire. Dans ce marché, la banque peut se présenter en situation prêteuse, emprunteuse ou bien les deux ou la variation du taux d'intérêt dépend de la durée de l'emprunt.

**4-1-3-2- Fonds d'assainissements du trésor**

Le trésor public intervient périodiquement pour assainir la situation des entreprises publiques déficitaires dont les créances impayées influent négativement sur l'équilibre des trésoreries des banques qui les financent.

La banque occupe une place très importante dans l'économie, en tant qu'intermédiaire entre les agents en capacité de financement peuvent être des besoins exploitation, d'investissement, de commerce extérieur ou simplement des besoins des particuliers. Pour satisfaire les besoins de financement, les agents économiques font appel à des crédits bancaires auprès des banques.

**4-2- Risque bancaire <sup>12</sup>**

L'expérience a maintes fois démontré qu'il n'y a pas de crédit totalement exempt de risques, quelles que soient les garanties dont il est assorti. Le risque est pratiquement inséparable du crédit.

**4-2-1- Risque économiques**

Nous pouvons distinguer plusieurs types de risques économiques :

**4-2-1-1- Risque de contrepartie**

Un 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 ».

Le risque de contrepartie désigne aussi la dégradation financière d'un emprunteur.

**4-2-1-2- Risque de taux d'intérêt**

La hausse de la volatilité des taux d'intérêts survenue à partir des années 70 a permis l'essor de la gestion actif-passif. Les dépôts collectés (qui sont des engagements à courts terme

---

<sup>12</sup> BENKRIM Karim. Crédit bancaire et économie financière » édition & Distribution. P (75-76-77).

de la banque un risque vis-à-vis des déposants) sont placés à moyen et long terme, faisant courir à la banque un risque de taux d'intérêt important compte tenu des sommes mises en jeu.

Ce risque se répercute sur la situation de la banque par deux voies :

- La première est la liaison inverse taux d'intérêt-valeur d'un actif financier ;
- La seconde est le désajustement durable du rendement des emplois et des coûts des ressources suite aux variations défavorables des taux d'intérêts

#### **4-2-1-3- Risque de change**

Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créance ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »

#### **4-2-1-4- Risque de liquidité**

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

#### **4-2-1-5-Risque du marché**

Le risque du marché résulte de la variation, fluctuation et volatilité des rendements, des taux d'intérêts, de cours de change ou des valeurs des différents actifs. Ainsi, la volatilité non anticipé au niveau des prix des actifs, des cours de change, des taux d'intérêts ou de rendement peut être à l'origine de ces risques.

De plus, il y a lieu de mentionner que la réduction des degrés de liquidité des actifs ou des instruments financiers est aussi source de risque de taux. Le risque de marché englobe aussi bien le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change.

#### **4-2-1-6- Risque de solvabilité**

Une banque dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme « l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres» Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle

privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.

#### **4-2-1-7- Risque opérationnel**

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

#### **4-2-2- Autres risques**

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

##### **4-2-2-1- Risques techniques**

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

##### **4-2-2-2- Risques administratifs**

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

Pour ce faire, il faut réunir un bon nombre de moyens qui sont :

- Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services : Juridique, contentieux, contrôle (inspection) et de comptabilité... ;
- Facilitation de la communication entre des différents services ;
- La mise en place d'un outil informatique efficace et maîtrisé.

##### **4-2-2-3- Risques juridiques**

Ces risques concernent :

- **Rédaction des contrats**

Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signé par les différentes parties, la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie.

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

- **Hypothèque**

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

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

- **Valeur de l'hypothèque**

La valeur d'un bien immobilier est déterminé par le marché et donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier, c'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois, si nécessaire, la valeur de sa garantie et cela toute au long de durée de vie du crédit immobilier.

## **Section 02 : Crédits : éléments de définition et typologie.**

Si une personne Morale ou physique ressent un manque de fonds, elle peut solliciter l'aide de la banque qui lui propose de différents crédits selon leurs besoins.

### **1-Eléments de définition du crédit et les caractéristiques**

#### **1-1- Définition**

##### **1-1-1- Juridique**

Au terme de l'article 112 de la loi 90/10 du 14/04/1990 relative à le monnaie et au crédit : « constitue une opération de crédits tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet et mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, ou prends dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie ».

Selon cette loi également, sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'opération d'Achat notamment les crédits bail.

##### **1-1-2- Théorique (économique)**

Selon Luc Bernet Rolland : «Le crédit vient du mot latin «Creder» qui signifie « confiance » ainsi crédit, c'est faire confiance, c'est donner la disposition effective et immédiate

d'un bien réel ou un pouvoir d'achat contre la promesse du même bien équivalent qui vous sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et de danger couru ». <sup>13</sup>

Cette notion générale appelle à la combinaison de trois éléments fondamentaux :

- La confiance, instaurée entre prêteur et emprunteur ;
- Le temps, est le délai accordé au bénéficiaire pour rembourser ;
- Promesse de restitution ou de remboursement.

### **1-1-3- Étymologique**

Le nom de crédit provient du mot latin « credérer, creditum » qui signifie croire et avoir confiance, il associe deux notions intimement celle de confiance et celle du temps.

« Faire crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition l'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 cornu, danger de perte partielle ou totale, que comporte la nature même de service ».

### **1-2- Caractéristiques le crédit**

Le crédit se caractérise par la confiance, le temps, la rémunération, et le risque

#### **1-2-1- Confiance <sup>14</sup>**

Faire crédit signifie faire confiance et la pratique sur une longue période de la relation de crédit crée un climat de confiance entre les protagonistes.

Cette confiance est basée non seulement sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi sur son honnête et sa compétence dans son activité professionnelle.

Le client, de son côté, doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en aura besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et la marche de son entreprise.

---

<sup>13</sup> Luc Bernet Roland « Principe de technique bancaire », 20<sup>ème</sup> édition, Dunod Paris, 1999, p45

<sup>14</sup> Sylvie DE COUSSERGUES, La banque : structure, marché et gestion 2<sup>ème</sup> éd Dolloz, Paris, 1996.

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

**1-2-2- Temps :**

Il n'y a crédit, en effet, que dans la mesure où se produit un décalage entre deux prestations : l'une, celle du créateur, est actuelle, l'autre, celle du crédité, est retardée dans le temps, différée.<sup>15</sup>

Le temps de crédit bancaire sera ainsi, à la fois, celui où se constituera la rémunération du prêteur et celui nécessaire à l'emprunteur pour rembourser.<sup>16</sup>

**1-2-3- Rémunération :**

La convention de crédit contient généralement l'indication des rémunérations réservées à la banque. Il s'agit essentiellement du taux d'intérêt et de diverses commissions qui peuvent être prévues en fonction des services rendus.

Les crédits qui comportent des décaissements sont rémunérés par des intérêts proportionnels au montant des capitaux avancés, par contre les crédits qui ne comportent pas des décaissements (crédit par signature), sont rémunérés par une commission.<sup>17</sup>

**1-2-4- Risque :<sup>18</sup>**

Le risque crédit est le premier des risques auxquels est confronté un établissement financier. C'est le risque de perte auquel la banque est exposée en cas de défaillances d'une contrepartie, il désigne le risque de défaut d'un emprunteur face à ces obligations.

Donc le banquier doit nécessairement évaluer le risque avant de donner une suite à la demande de financement.

Le risque de non remboursement qui est appelé risque d'insolvabilité de l'emprunteur est inhérent à toute opération de crédit. La maîtrise de ce risque suppose une double compétence, la première concerne une parfaite connaissance des procédés d'analyse des

---

<sup>15</sup> Jean Louis RIVES LONGE et Monique Contamine RAYNAUD, droit bancaire, 5<sup>ème</sup> édition Dalloz, Paris, 1990, 499.

<sup>16</sup> Michel GAUDIN, le crédit aux particuliers, édition SEFL, Québec, 1996, p9.

<sup>17</sup> Idem.

<sup>18</sup> RUDARAGL A, Essai d'analyse de la politique de crédit et de la problématique de recouvrement : cas de BNDE, UB, Bujumbura, 1996.

dossier de crédit, la seconde en matière de gestion, obligé à une surveillance attentive des concours à la clientèle.

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

**a) Risque individuel :**

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

**b) Risque général :**

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

**c) Risque sectoriel :**

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

**d) Risque pays ou risque souverain :**

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

## **2- Types et rôle de crédits**

### **2-1- Types de crédit <sup>19</sup>**

Le crédit constitue l'activité de base en matière d'activités bancaire, aussi pour les entreprises que pour les particuliers :

#### **2-1-1- Crédits d'exploitation**

Les crédits d'exploitation (crédit à court terme) permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation

---

<sup>19</sup> Farouk Bouyakoub : « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah 2003 P (213-230).

et/ou valeurs réalisables. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités : de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente du recouvrement de créances facturées.<sup>20</sup>

### **2-1-1-1- Crédits par caisse**

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

- **Crédits par caisse globaux (trésorerie)**

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

- **Facilité de caisse**

Elle finance les décalages de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues

- **Découvert**

Le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon argumentée et limitée dans le temps, sa durée est limitée à un an (01) au maximum éventuellement renouvelable

- **Crédit de compagne**

Crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement.

- **Crédit relais**

C'est une « forme de découvert qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis ». Il s'agit d'une augmentation du capital, d'une cession d'actif ou alors lorsque un accord de crédit est donné pour un investissement et

---

<sup>20</sup> Idem, P 233.

ce que décaissement réel d'effectue mais celui-ci ne se matérialise pas immédiatement vu que des garanties soient recueillies.

- **Crédits par caisse spécifique**

Contrairement aux crédits globaux, qui finance besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifique finance un poste bien déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste de question, soit aux effets qu'ils occasionnent.

- **Avance sur marchandise**

Ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au nom de la banque, le client en contrepartie recevra un récépissé « warrant ».

- **Avance sur marché public**

Les marchés administratifs ou marché public sont des contrats passés par l'Etat en vu de l'exécution de travaux. Livraison des fournitures ou prestation de service. L'administration ne règle la livraison et/ou la pose des fournitures, objet d'une marche, qu'après service rendus et constaté et avec su retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'Etat peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le biais de nantissement du marché.

- **Avances sur factures :**

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste client des entreprises, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit.

- **L'affacturage (factoring) :**

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

**1-1-1-2- Crédits par signature**

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

- **Banque :**

Se trouve subrogée dans les droits et privilèges du créancier principal.

- **Entreprise :**

Différer certain paiement exigé, immédiatement, accélérant la rentrée de fonds.

- **Aval :**

Au sens de l'article 409 du code de commerce, l'aval est un « engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé ».

- **Cautionnements :**

C'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la foi le débiteur principale et caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.

- **Acceptation :**

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

**2-4-2- Crédits d'investissement**

Le crédit d'investissement est un crédit qui destiné à financer l'actif immobilier à une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement

d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing).<sup>21</sup>

#### **2-4-2-1- Crédit à moyen terme**

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

#### **2-4-2-2- Crédits à long terme**

Le crédit à long terme finance des immobilisations lourdes et des constructions destinées à financer les immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, etc.) et l'actif incorporel (le fonds de commerce).

#### **2-4-2-3- Crédit-bail (leasing)**

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les petites moyennes entreprises (PME) et les petites moyennes industries (PMI) pour le financement de matériels est, notamment, matériel mobiles. Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de locations de bien d'équipement, de matériel, d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une parties, de versements effectués à titre de loyer ».

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

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

---

<sup>21</sup> Amour BEN Halima, « le système bancaire, texte et réalités », 2<sup>ème</sup> éd 2001.

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

### 2-4-3- Financement des importations

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

- **Crédit fournisseurs** : est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompte sa créance et d'encaisser, aux moments de livraison partielle ou totale de l'exploitation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.
- **Crédit acheteur** : est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur.

### 2-4-4- Crédits aux particuliers

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

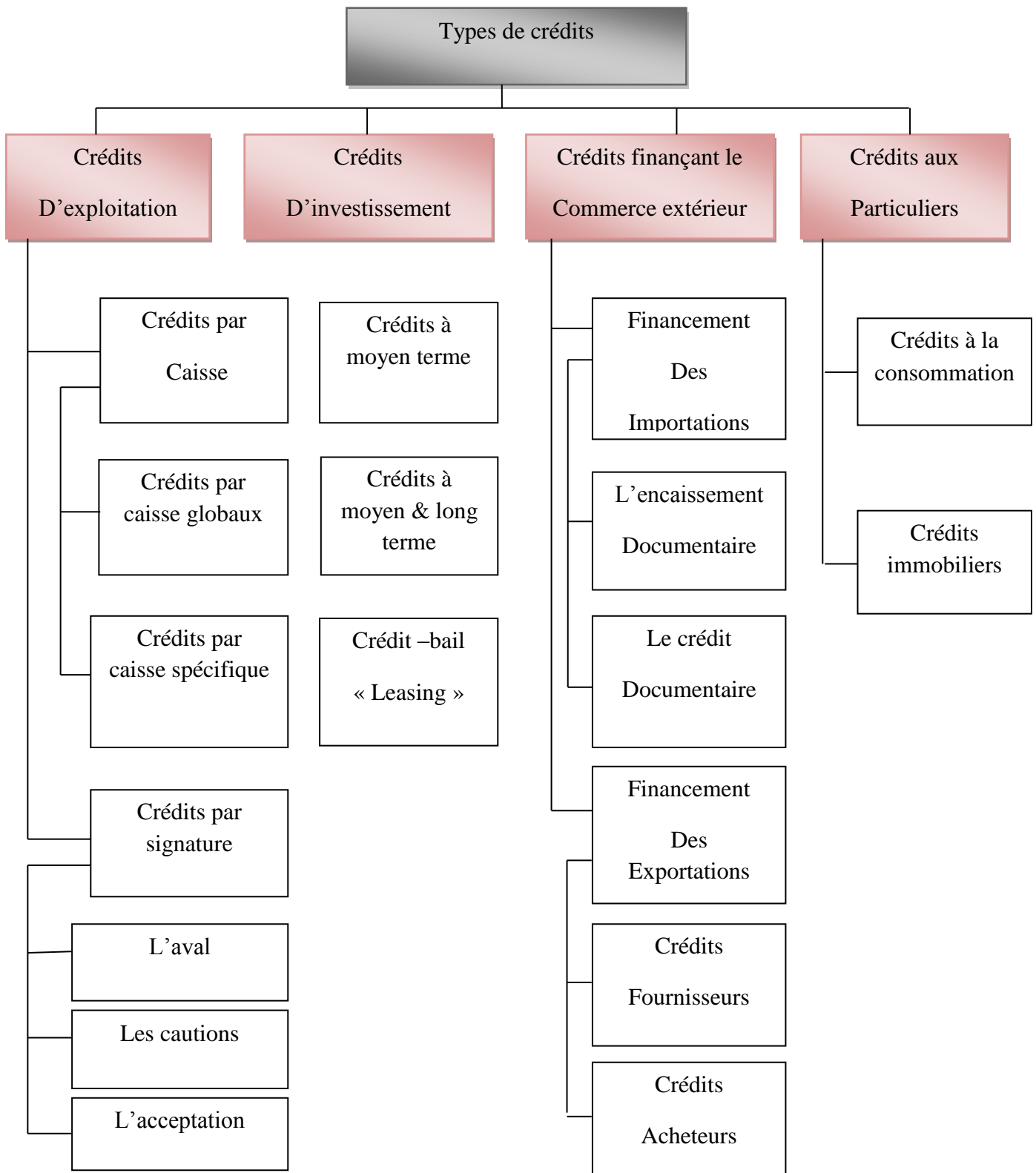
#### 2-4-4-1- Crédits à la consommation

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

#### 2-4-4-2- Crédits immobiliers

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

Schéma n° 02 : Typologies des crédits



Source : DJALIL.H. Et OUATMANIN, le financement de l'immobilier en Algérie, mémoire de licence option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

**2-1- Rôle du crédit <sup>22</sup>**

Le crédit s'étale dans le temps et dans l'espace, il touche des domaines très diversifiés, des branches d'activité de plus en plus nombreuses et répond à des besoins économiques multiples et variés.

Ainsi avec la diversité d'échéance allant de quelques jours à plus de vingt ans, une gamme variée de crédit a vu le jour et elle est en extension permanente à cause de l'évolution des besoins de la clientèle.

Le crédit joue un rôle considérable dans économies modernes car il permet :

- D'améliorer la qualité et d'accroître la qualité de la production ;
- De mettre à la disposition d'une personne un pouvoir d'achat immédiat ;
- D'assurer la continuité dans le processus de production et de commercialisation ;
- Le crédit est un moyen de création monétaire, les banques utilisent des ressources collectées pour consentir des crédits à leurs clients sans privé ;
- Les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.

**3- Risques liés aux crédits****3-1- Définitions**

Il est très difficile de définir de façon générale la notion de risque. Le risque est lié à la souvenance d'un événement que l'on ne peut prévoir qui a des conséquences importantes sur le bilan de la banque, le risque de crédit est défini comme étant : « le risque résultant de l'incertitude qu'a la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché » <sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> COUSSERGUES.S, « la banque : structure, marché et gestion », paris, 1996, p25.

<sup>23</sup> MEDIA BANK N°16

### 3-2- Typologies des risques

#### 3-2-1- Risques économiques

##### 3-2-1-1- Risques économiques

###### A- Risque de contrepartie

IL peut être défini comme le risque des pertes consécutives au défaut d'un emprunteur sur un engagement de remboursement de dettes contractées auprès d'un établissement bancaire et selon, **Joel BESSIS** « le risque de contrepartie désigne le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le risque des pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations ».

Dans une approche plus restrictive, le risque de contrepartie est risque de défaut d'un emprunteur face à ces engagements (obligations), faisant ainsi perdre à la banque tout ou partie de l'actif (créance) qu'elle détient sur lui.

Ce risque paraît être aujourd'hui le risque le plus encouru par les banques, par exemple dans le cas d'un crédit immobilier, la banque prend un double risque soit auprès de ses emprunteurs (promoteurs) qui peuvent être défaillants vis-à-vis de leur engagement pris envers la banque, soit auprès des particuliers.<sup>24</sup>

- **Risque de crédit**

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

- **Risque général**

Dans le cas, l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophe naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité ;

- **Risque professionnel**

Ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui

---

<sup>24</sup> Pupion P-c, « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, paris, 1999.P.69.

peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de fabrication, de contraction de demande, de surcapacité structurelle des produits à moindre coût :

- **Risque propre à l'emprunteur :**

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

- **Risque pays :**

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

• **Risque sur le marché**

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

- **Investisseurs :**

Le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres des montants de plus élevés s'ils sont donc exposés au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance ;

- **Banque :**

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

- une augmentation des conditions de refinancement auprès de la SRH ;
- une restriction des conditions de refinancement, exigées par la SRH qui cherchera à se couvrir d'avantage ;

- ou encore, les deux en même temps, ce ci risquera de provoquer ;
  - une augmentation des taux débiteurs pour le crédit immobilier (contraction de demande) ;
  - une diminution de la rentabilité des banque voir même une perte, surtout pour les crédits immobiliers octroyés à taux fixé.
- **Risque de liquidité**

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite il liquide.<sup>25</sup>

- **Risque du marché**

Le risque du marché résulte de la variation, fluctuation et volatilité des rendements, des taux d'intérêt, de cours de change ou des valeurs des différents actifs. Ainsi, la volatilité non anticipée au niveau des prix des actifs, des cours de change, des taux d'intérêts ou de rendement peut être à l'origine de ces risques.<sup>26</sup>

De plus, il y a lieu de mentionner que la réduction des degrés de liquidité des actifs ou des instruments financiers est aussi source de risque de taux. Le risque de marché englobe aussi bien, le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change.

- **Risque de solvabilité :**

Le risque de solvabilité est définit comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres.

L'analyse de ce risque implique l'étude de niveau des fonds propres de la banque sur les quels viennent s'imputer les pertes. Toutefois, la réglementation prudentiels par l'application du ratio COOK, fixe seuils minimaux de fonds propres en fonction des risques auxquels les établissements sont exposés.<sup>27</sup>

- **Risque opérationnel**

---

<sup>25</sup> COUSSERGUES, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie » 3<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2002 P101.

<sup>26</sup> Pupion P-C « Economie et gestion bancaire » édition DUNNOD, PARIS, 1990, p69.

<sup>27</sup> MESSAR.S, et SAMOUN M, « la relation banque-client » mémoire de licence, option finance, université de bejaia.2009.

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

### **3-2-2- Autres risques**

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

#### **3-2-2-1- Risques techniques**

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

#### **3-2-2-2- Risque administratifs**

C'est l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédit. La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire.<sup>28</sup>

Pour ce faire, il faut réunir un bon nombre de moyens qui sont :

- Une personnelle qualité, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services : juridique, contentieux, contrôle (inspection) et de comptabilité...);
- Facilitation de communication entre des différents services ;
- La mise en place d'un outil informatique efficace et maitrisé.

#### **3-2-2-3- Risques juridiques**

Ce risque concernant :

- **Rédaction des contrats**

Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signé par les différentes parties, la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie

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

---

<sup>28</sup> GUIDE de MAHIOUS S, « le crédit immobilier aux particulier » mai 2011, p34

- **Hypothèque**

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

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

- **Valeur de l'hypothèque**

La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché et donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier, c'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois, si nécessaire, la valeur de sa garantie et cela toute au long de durée de vie du crédit immobilier.

#### **4- Recueil de garantie**

##### **4-1- Définition de garantie**

Une garantie est « une assurance que débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt ». <sup>29</sup>

##### **4-2- Typologie des garanties**

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

###### **4-2-1- Garanties personnelles**

Sont définie comme « l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialisé sous forme de cautionnement ou l'aval ». <sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> WWW.boursedescredits.com

<sup>30</sup> FERROUDA A. « le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008

**4-2-1-1- Cautionnement**

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

- **Cautionnement simple :**

Le cautionnement simple dispose de bénéfice de discussion. Dans ce cas, la caution peut imposer au créancier d'exercer, prioritairement, recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre.

- **Cautionnement solidaire :**

Elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et le division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution.

Ce sont, généralement, les cautions qui sont exigées par les banques dans la mesure où elles permettent de poursuivre, indifféremment, le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang.

**4-2-1-2- Aval**

L'aval est « l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour une garantir le paiement. L'aval est donc solidaire de débiteur principale. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé ». <sup>31</sup>

**4-2-2- Garanties réelles**

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

**4-2-2-1- Droit rétention**

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

---

<sup>31</sup> BERNET R, « principe de technique bancaire », 24 édition DUNOD, Paris, 2006, p174

**4-2-2-2- Nantissement**

Le nantissement est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage ; s'il s'agit des revenus d'un débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

**4-2-2-3- Hypothèque**

Au terme de l'article 882 de code civil, c'est une sureté consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord autre que le débiteur et le créancier légal ou judiciaire.<sup>32</sup>

**4-2-2-4- Privilèges immobiliers spéciaux**

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

**4-2-3- Autres risques**

La banque peut considérer d'autres types de garanties, à savoir les garanties collectées ; une délégation d'une assurance multirisque, des engagements de la part de client, etc. la meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Le banquier doit donc légitimement rechercher pour les différents crédits les garanties adoptées à leur durée, si la garantie ne peut pas suffire à elle seule, à permettre d'un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne serait-ce que de passer des garanties.

---

<sup>32</sup> L'article 882 de code civil.

## **Section 03 : Parc logement en Algérie**

### **3-1- Définition de parc logement**

Selon l'institut national de la statistique des études économique : « un logement est défini d'un point de vue de son utilisation. C'est un local utilisé pour l'habitation : séparé, c'est-à-dire complètement fermé par des murs et cloisons sans communication avec un autre local si ce n'est par les parties communes de l'immeuble (couloire, escalier, vestibule,...) ; indépendant à savoir ayant une entrée d'où l'on a directement accès à l'extérieur ou les parties communes de l'immeuble, sans devoir traverser un autre local ». <sup>33</sup>

### **3-2- Nature du logement en Algérie<sup>34</sup>**

#### **3-2-1- Logement social**

Dans tous les systèmes sociaux, le logement social est défini par la catégorie des bénéficiaires, compte tenu de leurs revenus, de la nature de son financement et accessoirement par ses caractéristiques techniques et économiques qui le distinguent du logement laissé à l'initiative personnelle. Mais la définition qui prévaut en règle générale est celle qui a trait à sa destination. En effet, le logement social est réservé à la catégorie des personnes dont les ressources ne permettent pas de payer un loyer libre et encore moins d'acquiescer un logement en propriété. La maîtrise d'ouvrage des opérations d'habitat social est souvent confiée à l'office de promotion et de gestion immobilière (O.P.G.I) qui choisit librement le bureau d'étude le plus compétent pour faire la conception architecturale et l'entreprise la plus performante pour exécuter les travaux de réalisation.

#### **3-2-1-1- Ces caractéristiques**

Ce type de logement se caractérise par :

- Le logement social est destiné aux couches de populations vivant dans des conditions très précaires et dont les ressources ne permettent pas de payer un loyer trop élevé, encore moins de postuler à l'acquisition d'un logement.
- Les logements à réaliser devront être de type F2 et F3 et devront obéir, par rapport au programme, aux proportions et aux surfaces ci-après.

---

<sup>33</sup> Y, FIJALKOW. « Sociologie du logement ». Paris, Ed, la découverte, 2011, p10.

<sup>34</sup> Document interne de la BNA banque.

- Les loyers pratiqués sur ce type de logements sont caractérisés par des prix administrés.
- Le logement social est financé totalement par l'Etat « à travers la CNL »

### **3-2-2- Logement social participatif-ou logement aidé « LSP »**

C'est un logement réalisé ou acquis grâce à une aide de l'Etat dite aide à l'accession à la propriété en application de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, modifiant et complétant celui du 15 novembre 2000 définissant les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier des ménages. L'offre de logement aidé vise à prendre en charge, essentiellement la demande de logement émanant des catégories à revenus intermédiaire qui, sans cette aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement. Ce programme, rentre dans le cadre de la nouvelle politique de l'Etat, destinée à dynamiser et encourager l'accession à la propriété ; cette formule vient en second position après « la location en vente » en termes d'avantage. Ce dispositif s'effectue sur la base d'un montage financier commun entre l'apport personnel du bénéficiaire et l'aide de l'Etat

#### **3-2-2-1- Ces caractéristiques**

Ce type logement se caractérise par :

- Logement aidés ou participatifs doivent avoir une consistance physique moyenne de 70 m<sup>3</sup> (entre m<sup>2</sup> et 70 m<sup>2</sup> habitable).
- Il peut être réalisé ou acquis dans le cadre d'un programme de logements collectifs semi-collectifs ou en individuels
- Les logements sont bénéficiés d'un abattement de 80% sur le prix de cession de l'assiette foncière, quand il s'agit d'un terrain du domaine privé de l'Etat.

#### **3-2-3- Logement location en vente : « une formule sans avenir »**

Ce type de logement constitue un nouveau segment d'offre de logement, institué à la faveur du décret exécutif n° 01-105 du 23 avril 2001, fixant les conditions et modalités d'acquisition dans le cadre de la location-vente est un mode d'accès à un logement, avec option préalable pour son acquisition en toute propriété, au terme d'une période de location fixée dans le cadre d'un contrat écrit. Ce type de logement est destiné aux couches moyennes de la population, dont le niveau de revenus ne dépasse pas cinq (05) fois le SNMG. Il s'agit

donc de citoyens (cadre moyens notamment), qui ne peuvent postuler ni au logement social, réservé aux démunis, ni au logement promotionnel (trop cher)

### **3-2-3-1- Ces caractéristiques**

Ce type de logement se caractérise par :

- Chaque programme de location-vente se compose de 50% de F3 et 50% de F.
- Les surfaces de logements sont fixées à 70 m<sup>2</sup> pour le F3 et 85 m<sup>2</sup> pour le F4.

### **3-2-4- Logement promotionnel, vers un logement de qualité**

Selon les textes juridiques, on peut définir la promotion immobilière comme suit :

- La promotion immobilière a pour objet le développement du patrimoine immobilier national ;
- Elle consiste en la construction d'immeubles ou d'ensembles d'immeubles à usages principal d'habitation ;
- Les immeubles ou ensemble d'immeubles construits dans ce cadre peuvent être destinés soit à la satisfaction des besoins familiaux propres, soit à la vente ou à la location.

### **3-2-4-1- Ces caractéristiques**

Ce type de logement se caractérise par :

- Les opérations de promotion immobilière doivent favoriser l'habitat de type collectifs et semi collectifs, particulièrement en milieu urbain.
- Les opérations de promotion immobilière sont des opérations commerciales.

### **3-2-5- Logement public locatif (LPL)**

Le logement social est un logement collectif, réalisé par l'Etat à travers l'office de la promotion et la gestion immobilière (OPGI) sur des fonds publics offert à bas prix à des citoyens défavorisés, n'ayant un logement ou vivant dans des conditions précaire ou insalubre, soumis à un régime spécifique à ce type car le droit au bail est transmissible aux héritiers, et pour une durée indéterminée.

**3-2-6- Logement rural**

L'aide de l'Etat au logement rural s'inscrit d'un nouveau cadre politique de développement rural, dont le premier objectif est la fixation de la population par l'incitation par beaucoup d'allègements à s'auto-construire un habitat convenable. Ce logement par le bénéficiaire à travers une aide de l'Etat et d'un apport personnel pour l'achèvement des travaux et d'un lot de terrain personnel.

**3-2-7- Structures chargés de la cession des biens de l'Etat**

Cette formule d'aide comme elle peut concerner les personnes physiques elle concerne aussi les personnes morales, ces personnes peuvent être des propriétaires après la réalisation de mesure nécessaire qui seront déposés au niveau de la commission de daïra territorialement compétente. Ce dernier doit passer à l'étude de la demande elle sera transmise à l'inspection des domaines si le dossier est accepté pour passer à l'évaluation de bien immobilier.

Le parc logement est en dévaluation, de ce fait, l'implication de l'approche économique de l'immobilier fera l'objet de section suivante.

**3-3-Evolution du secteur de logement en Algérie****3-3-1- Evolution de logement dans la période de l'économie planifiée**

Après l'indépendance, le logement a été longtemps désavantagé et classé dans le rang des dernières priorités. Même s'il lui était reconnu le statut de l'urgence, les moyens et les contraintes du développement n'ont pas permis à l'offre de se situer au même niveau que la demande, ce qui a fait l'accumulation du retard. Cette section retrace l'évolution du parc Logement de 1962 à 1989.

**3-3-1-1- Logement dans la période 1962-1969**

Après l'indépendance, le gouvernement de l'époque voulait prendre toute la situation en main d'où le recours au système socialiste. En effet, l'Algérie a hérité un parc de logements. Estimé à 1.161.371 unités.<sup>35</sup>

En 1963, avec un déficit de 1.072.979 logements, alors qu'à cette date, la population atteignait 10.288.000 habitants, et le taux d'occupation par logement (TOL) était donc de 8.86 personnes par logement.

---

<sup>35</sup> HAMIDOUR (R) : « le logement ; un défi » ; Co-édition, OPU/ENAL ; Alger ; 1989 ; p197.

En 1964, la charte nationale stipulait « les logements abandonnés par les européens suffissent plus, il faudrait prévoir 75.000 logements nouveaux dans les villes en plus de 65.000 logements à prévoir dans les campagnes »

Entre 1962 et 1967, soit un total de 15.000 logements complémentaire pour la période considérée, ainsi il est constaté que plus de la moitié des 34.000 logements nouveaux enregistrés par rapport au parc de 1962, relève du précaire, dont sur près de deux millions de logements habités, la moitié ne disposait pas d'installation sanitaire essentielle, et les trois quarts n'avaient ni eau courante, ni électricité, ni gaz. Il fallait donc que l'Etat réponde aux besoins de la population.

Cependant, c'est, à cette époque, que fut lancé le plan triennal 1967-1969 qui se proposait, dans le domaine de l'habitat rural :

- De déterminer les restes à réaliser sur les programmes en cours initiés par le plan de Constantine laissé à l'état de carcasses ;
- De lancer un programme nouveau apparaît alors à 100 millions de dinars à effectuer dans les trois années.
- Ainsi , il faut remarquer que cette période de pré-plan à été caractérisée par la finition d' un nombre important de logements laissés à l' indépendance en état de carcasses , et le rythme annuel moyen de livraison durant ce plan triennal atteignait à peine 6500 logements urbains et ruraux.<sup>36</sup>

### **3-3-1-2- Logement dans la période 1970-1973**

Durant cette période, le volume global d'autorisation de dépenses au titre des divers financements avait été arrêté à 27,7 milliards de dinars et qui s'est exécuté en réalité à hauteur de 36 milliards de dinars.

Le rythme annuel de livraison projetée par ce plan quadriennal devait atteindre moyenne 21.000 logements ruraux et urbains.

---

<sup>36</sup> BENAMRANE (DJ) : « crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger ; p 258.

Cependant, malgré les efforts engagés, le programme de construction arrêté par ce plan ne pouvait pas répondre aux besoins de la population.<sup>37</sup>

L'ensemble de ces programmes nécessitera une masse de 1200 millions de dinars qui permettra de fournir 45.000 logements urbains durant la période. Ainsi qu'une masse de 305 millions de dinars qui devait permettre la réalisation de 40.000 logements ruraux durant la période.

Durant ce plan, il y avait uniquement 23000 logements ruraux réalisés sur 40.000 logements prévus et 18.000 logements urbains sur 45.000 prévus.

En effet, l'un des faits marquant cette période est l'arrêté d'application d'un décret n ° 73-82 du 05 juin 1973, accordant 60 % des logements réalisés au profit des épargnants de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP).

### **3-3-1-3- Logement dans la période 1974-1977**

Cette période est caractérisée par l'intensification des investissements de l'Etat aussi bien dans les entreprises que dans les villes.

En vue d'exécuter ces programmes de modernisation urbaine qui sont appelés à équiper les nouvelles zones à urbaniser, la mobilisation des ressources financières devait être favorisée par la mise en œuvre à grande échelle des mécanismes d'épargne-logement. Destinés à faire accéder les épargnants à la propriété des logements construits par la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP).

Ainsi, on assiste au cours de cette période à l'émergence de la coopérative immobilière, ayant pour objectif de promouvoir l'accession à la période du logement familial. Et pour faire face aux besoins de la population en logements, la CNEP lance la formule \* crédits aux coopératives immobilières ».

Durant cette période, l'État a fait recours aux techniques de construction industrialisées généralement importées, dans le but de réaliser les programmes lancés.

En plus de 43.000 logements restant de la période précédente, l'Etat a lancé un nouveau programme de 200.000 logements (dont 100.000 logements sont urbains et 100.000 ruraux).

---

<sup>37</sup> MOUSSAOUI (A) : « La contribution de la promotion immobilière à la production de logement en Algérie » : mémoire Magister ; université de T-0 ; 2006 ; P 53.

A la fin de cette période, on constate que le taux de réalisation n'a pu atteindre que 45 % dans le milieu urbain et 75 % dans le milieu rural.

Le bilan économique de la décennie 1967-1978, a fait ressortir l'état de la réalisation de 385.000 logements, ajoutés aux 1.784.404 constructions ordinaires désignées en 1966. Donneraient état de 2.169.904 logements en constructions ordinaires.<sup>38</sup>

Le secteur de l'habitat urbain a versé au cours de cette période 9 148 milliards de DA, soit 29 % des autorisations de programme. Il a livré 69 768 logements urbains en tout, à un rythme de 6970 par an, soit un logement pour 38 habitants. Au lieu d'atteindre 10.000 logements livrés par an, prévus par le premier plan quadriennal, le rythme réel de livraison n'a été que de 4600 par an. Tout au long de cette période, les réalisations par rapport aux escomptes ont été faibles d'autant plus que les objectifs étaient largement au-dessous des besoins en logement du pays.

**Tableau n° 1:** Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977.

	Prévisions	Réalizations				Reste à réaliser
		1967-1969	1970-1973	1974-1977	Total	
Plan triennal 1967-1969	20.548	9.775	7.140	3.633	20.548	0
1 Plan Quadriennal 1970-1973	41.115	-	2.127	18.318	20.455	20.670
2 Plan Quadriennal 1974-1977	156.681	-	-	6.208	4.208	152.473
<b>Total</b>	<b>218.344</b>	<b>9.775</b>	<b>9.267</b>	<b>28.159</b>	<b>45.201</b>	<b>173.143</b>

**Source :** Benmatti (N.A) : « L'habitat du tiers-mode ; cas de l'Algérie » ; Edition, SNED ; Alger ; 1982, page 162.

Dans le domaine des planifications de réalisations physiques, les objectifs visés par la période 1967-1973 ne sont pas encore atteints en 1977, d'où le retard se répercutant sur la période 1974-1977. Ceci explique entre autres l'importance du volume des restes à réaliser, des logements en chantier et des logements non encore lancés.

<sup>38</sup> BENAMRANE (DJ): Op.Cit; P28.

Un examen de recensement en 1966 et 1977 de la population et du parc immobilier fait apparaître un déficit chronique.

**Tableau n° 02 :** Etat de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977

	Population en million	Parc immobiliers (y compris les constructions précaires)
1966	12	1.980.000 logements
1977	17	2.288.000 logements

**Source :** Boubekeur (S) : « L'habitat en Algérie » ; Edition, OPU ; Alger ; 1986 ; page 33.

Ce déficit en logement est dû à la pression démographique qui fut sous-estimée de 1962 au premier plan quinquennal, tandis que pendant ce temps s'est développée une migration importante vers les VILLES.

Le taux d'accroissement moyen des villes entre les deux recensements (1966 et 1977) est de 74 % ; tandis que le taux de croissance démographique national est de l'ordre de 3,2 % par an.

En effet, pour maintenir la situation de l'habitat au même niveau que celle de 1966, il aurait supposé d'après Benamrane un parc immobilier de 2,8 millions de logements en 1977.<sup>39</sup>

Or, le déficit en logement est déjà de l'ordre de 700.000 au début des années 1977 et serait évalué à 900.000 logements en 1979.

**Tableau n° 03 :** La population urbaine et rurale en 1966 et 1977

	Années	population	Par de logements	Taux d'occupation
<b>Secteur</b>	1966	3.710.000	645.218	5,7
	1977	7.095.000	911.398	7,7
<b>Secteur rural</b>	1966	8.387.344	1.324.670	6,3
	1977	10.177.000	1.297.314	7,8
<b>Totale</b>	1966	12.097.347	1.979.888	6,1
	1977	17.272.000	2.208.712	7,8

**Source :** Hamidou (R) : Op.cit. ; p56.

<sup>39</sup> BOUBEKEUR (S): « Op. Cit; p 33.

A travers les résultats de ce tableau, il est bien aisé de relever l'aggravation du taux d'occupation par logement de 1966 à 1977, aussi bien dans le secteur urbain où il passe de 7,7, que dans le secteur rural où il passe de 6,3 à 7,8 qu'au niveau de la moyenne nationale qui passe de 6,1 à 7,8.

Pour la période décennale 1966-1977, on a fourni à 290.000 au maximum le nombre de logements achevés livrés par les secteurs publics et privés. Pour une population qui a augmenté d'environ 5 millions d'habitants pendant la même période, à raison de 6 personnes en moyenne par logement, c'est plus de 830.000 logements qu'il aurait fallu construire pour que ce surcroît de population fut logé selon cette norme minimum.

L'analyse de situation physique de l'habitat urbain et rural donnera une idée plus précise sur la faible quantité de logements achevés, ainsi que sur le nombre de ceux restant à réaliser qui comprend les logements en cours, dont l'édification est déjà entreprise mais reste inachevée, et les logements non lancés dont la construction est prévue mais qui n'ont pas encore fait l'objet de travaux.

En 1979, le taux de réalisation des programmes urbains atteignait à peine 25%, et la livraison des logements ruraux était de 26.000 logements.<sup>40</sup>

### **3-3-1-4- Logement dans la période 1980-1984**

Au cours de ce premier plan quinquennal, l'Etat a dépensé pour les investissements à l'habitat une enveloppe de 60 milliards de dinars, en vue de réaliser 700.000 logements.<sup>41</sup>

Les programmes publics ont couvert 450.000 logements dont 300.000 logements urbains et 150.000 ruraux.<sup>42</sup>

De plus, le programme des particuliers prévu dans le cadre de l'accès à la propriété privée est réalisé à 250.000 logements<sup>43</sup>, soit 50.000 par an.

Par rapport à l'objectif global de 700.000 logements fixé pour cette période, le taux de réalisation n'a été que de 60 % représentant la livraison de 407.000 logements dont 125.000

---

<sup>40</sup> Ibid. p (34-35).

<sup>41</sup> BOUGAOUYA (S) : « La gestion des crédits immobiliers » mémoire de fin d'étude (ESB), 2003, p16.

<sup>42</sup> BENACHENOUH (A) : « L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982 » ; Edition ; OPU, Alger, page 120.

<sup>43</sup> MOUSSAOUI (A) : Op.cit. ; p61.

relevant à l'initiative privé et 282.000 sont initiés par le secteur public, pour un montant évalué à 46 milliards de dinars.

« Ce plan a eu pour objectifs générale de réduire les tensions et résorber les déséquilibres économiques, sociaux et spatiaux constatés lors du bilan de la décennie, ainsi que d'abaisser les contraintes et réduire les rigidités qui sont à l'origine pour, ce faisant, recréer un environnement favorable à la reprise d'une dynamique interne de développement appropriée à l'étape de construction d'une économie plus autonome »<sup>44</sup>

### **3-3-1-5- Logement dans la période 1985-1989**

Il s'agit dans cette période, de parachever les travaux en cours de réalisation dans le but de faire baisser l'acuité de la demande connue dans ce secteur.

Avec 86,45 milliards de dinars consacrés à la réalisation d'un programme de construction de 674.000 logements seulement seront livrés.

En 1985 et 1986, les réalisations ont été de 68530 et 88181 logements, impliquant un déficit de 60089 unité durant ces deux (02) années. L'objectif de 100 000 logement annuel à partir de 1980 n'a jamais été atteint, alors que besoins ont dépassés de beaucoup ce seuil et s'accroît toujours non seulement par suite de la détérioration du parc mais aussi, et surtout, en raison de l'explosion démographique qui a prévalu jusqu'en 1985.

A La faveur de ce deuxième plan, 298 000 logements ont été réceptionnés dans les villes, dont 216 000 unités inscrites dans le cadre du premier plan quinquennal (1980-1985), et 244 000 logements dans les campagnes dont 140 000 unités relevant du précédent plan. Ce plan visé essentiellement :

Une meilleure organisation du secteur de la construction.

La détermination des responsabilités de l'administration financière et des institutions financiers.

La fin des années 80 a été marquée par la volonté de l'Etat d'apporter une résolution réelle à la crise de logement. Durant cette période il y avait une réalisation de 670.000 logements.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> ECREMENT (M) : « Indépendance politique et libération économique » Edition, ENAP/OPU (Alger)/PUG (Grenoble), 1986 ; p 202.

<sup>45</sup> Deuxième plan quinquennal 1985-1989, rapport générale du ministère de la publication et de l'aménagement territoire, Alger, Janvier 1985.

### 3-4- Evolution de logement dans la période de transition à l'économie de marché

Dans le cadre de développement économique, l'Etat, à entreprise des plans complémentaires qui ont apportés des améliorations considérables à la situation du parc logement. Cette section consiste à retracer l'évolution du parc logement de 1990 à nos jours.

#### 3-4-1-Logement dans la période 1990-1998

Selon le rapport établi lors du quatrième grand recensement de la population et de l'habitat de 1998, le parc logement est de 4.102.100 logements, dont 400.000 logements précaires, 800.000 logements en état de dégradation bien avancée sachant que la population dépassait les 30 millions d'habitants et que le taux d'occupation par logement (TOL) été de 7,14, avec un déficit global qui été de 1,2 millions de logements.<sup>46</sup>

**Tableau n° 04 :** Livraison enregistrées de 1994 à 1998

Programmes	1994	1995	1996	1997	1998
Habitat urbain	37 585	89 434	79 312	84 846	87 429
Habitat rural	43 999	48 087	32 528	26 751	33 945
<b>Totale</b>	<b>81 584</b>	<b>131 522</b>	<b>111 480</b>	<b>111 597</b>	<b>121 347</b>

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

#### 3-4-2-Logement dans la période 1999-2003

Le secteur de l'habitat a connu une évolution extrêmement positive avec une production global de 693.280 logement au cours de cette période, avec une production annuelle de près de 138.000 logements par an<sup>47</sup>. A la fin 2003<sup>48</sup>, le parc immobilier en Algérie est constitué de 5.793.331 Unités.

**Tableau n° 05 :** Répartition globale des livraisons de logements de 1999 à 2004.

Algérie	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Nombre de logement</b>	124.208	130.072	101.962	104.275	74.071

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

<sup>46</sup> Recensement générale de la population et de l'habitat 1998

<sup>47</sup> EL-Watan économie, 16/05/2005, Page 12.

<sup>48</sup> Statistique de L'ONS, 2013.

### 3-4-3- Logement dans la période 2005-2009

Durant la période 2005-2009, 1.045.000 logements ont été livrés dont 59 % d'unités urbaines et 41 % rurales.

Le bilan d'activité de l'année 2009 fait l'état de livraison de 217.795 logements, une mise en chantier de 269.247 logements et une construction de 557.000 logements.

Les crédits alloués au secteur dans le cadre du programme quinquennal 2005-2009 avaient atteint 2 275 milliards de dinars, ajouts et réévaluations compris, soit 13 % du total des crédits avoisinant les 17 297 milliards de dinars (tout au long de ce quinquennal, le secteur a bénéficié du 3ème budget le plus conséquent après ceux des secteurs des travaux publics et des transports).<sup>49</sup>

Selon l'office national des statistiques, le parc avait atteint le logement en 2008, 6.748.057 logements publics et privés, soit un accroissement de 28,5 % par rapport à 1998<sup>50</sup>. A la fin 2009, le parc national de logements a atteint, un total de 7 090 000 logements. Ainsi, le taux d'occupation brut de logement (TOL) a enregistré une diminution sensible, passant de 5,79 personne par logement en avril 1998 à 4,98 à la fin 2009<sup>51</sup>.

**Tableau n° 06 :** Livraisons de logements durant La période 2005-2009.

Années	Logement promotionnel locatif	Logement social participatif	Location vente	Promotionnels	Auto construction	Total urbain	Rural	Total
2005	25834	15787	12350	8027	27574	89572	42907	132479
2006	43527	23769	7128	8435	18630	101489	76287	177776
2007	44079	19325	8491	5028	14671	91594	88336	179930
2008	57657	37123	1827	4070	15176	11583	104968	220821
2009	55550	37924	9043	5644	18124	126303	91492	217795
<b>Total</b>	226.647	133.928	38839	31.204	94.193	52.481	403.990	929.801

**Source :** Ministère de l'habitat et de l'Urbanisme

<sup>49</sup> ALI MARINA (M) : « Quinze ans de défis et de réalisation », Journal el-djazair.com N 89, Aout 2015.

<sup>50</sup> BELKHIRI (F) ; « 2 millions de logements en plus entre 1998 et 2009 » ; journal la Tribune du 26 septembre 2009 ; page 03.

<sup>51</sup> Revue de l'habitat n 06 ; Janvier 2011, Page 06.

**3-4-4-Logement dans la période 2010-2014**

Pour faire face à une pénurie chronique de logements, le secteur a programme de réaliser, durant le seul quinquennal 2010-2014, quelque 2,2 millions d'unités, dont 700 000 logements ruraux, auxquels s'ajoutent environ 2 millions d'unités déjà réalisées entre 1999 et 2009 dans le cadre d'une multitude de plans d'investissement.<sup>52</sup>

Ce vaste programme lancé depuis 2010 a pour objectif de réhabiliter le tissu urbain, de résorber l'habitat précaire. Près de 1,2 millions de logements devaient être livrés durant le quinquennal, le reste, soit 800 000 logements étant à achever entre 2015 et 2017.<sup>53</sup>

Pendant cette période, le secteur de l'habitat bénéficie du plus gros budget parmi tous les secteurs d'activités. Le montant global des crédits attribués à ce secteur durant ce dépassement quinquennal de 3 700 milliards de dinars, soit 17,5 % du budget global qui avoisine 21 214 milliards de dinars.

Le secteur bénéficiera, en outre, d'un financement bancaire de près de 1200 milliards de dinars, ce qui augmente son budget à plus de 4 900 milliards de dinars, soit 63 milliards de dollars, un montant historique pour un secteur économique en Algérie.

En effet, un total de 7941 681 unités était classé à octobre 2013<sup>54</sup> contre 5 416 331 unités en l'an 2000 dont près d'un (01) million de logements attribués à la période coloniale. Le taux d'occupation par logement à, par conséquent, change de 5,59 personnes par logement en 2000 à 5,44 en 2005 puis à 4,68 en octobre 2013<sup>3</sup>. Cette évolution constatée dans le secteur durant les années 2000 résulte d'investissements publics imposants estimés à 6000 milliards de dinars (75 milliards de dollars) durant la période 2005-2014.

**3-4-5-Logement dans la période 2015-2019**

Le ministère de l'habitat a indiqué que, durant ce plan quinquennal 1,6 millions de logements seront construits, alors que 650.000 autres sont en cours de réalisation en 2014.

Parmi ces 1,6 millions de nouveaux logements, on compte notamment 817 logements publics locatifs (LPL), 724 000 logements ruraux, 255.000 logements promotionnels aidés

---

<sup>52</sup> ALI MARINA (M) : OP.CIT

<sup>53</sup> Revue de l'habitat n° 06 ; Janvier 2011, Page 06.

<sup>54</sup> ALI MARINA (M) : OP.CIT

(LPA), 86.000 logements de types location-vente (AADL) et 15.000 logements promotionnels publics (LPP).<sup>55</sup>

Durant ce quinquennal, une enveloppe de 262 milliards de dollars a été alloué à ce secteur.

## **Conclusion**

C'est au cours du 19<sup>ème</sup> siècle que se crée la banque moderne à la fois dans sa structure, dans les opérations qui la définissent et dans les principes essentiels dans sa gestion.

En effet, aujourd'hui les banques ont fait des progrès remarquables ; d'une part, en assurant aux investisseurs le financement de leurs projets dans des délais courts et relevant des procédures simplifiées et maitrisables, cela en leur accordant des crédits d'exploitation, d'une autre part, en rendant excellents les prestations de service aux clients te que l'ouverture des comptes, vente en achat des valeurs mobilière, ainsi qu'en leur accordant des crédits satisfaisant leurs besoins tel que les crédits à la consommation et le crédit immobilier.

---

<sup>55</sup> La rédaction : « 1,6 millions de logements annoncés pour le quinquennal 2015-2019 » ; Algérie-Focus. Com, Avril 2014.

**Chapitre - 02 -**  
**Crédit immobilier : typologie et**  
**dispositifs de financement**

## Introduction

La technique de financement de l'immobilier la plus en vogue actuellement est le crédit immobilier dit « crédit hypothécaire ».

En effet le crédit immobilier est l'un des produits proposés par les banques algériennes, comme la BNA banque, permettant aux algériens une prestation de qualité.

De plus afin d'assurer une bonne gestion du risque, un système moderne de crédit immobilier est mis en place en Algérie. Cela à travers les institutions créées pour aider les banques dans le développement de ce produit.

Nous citons à titre d'exemple : le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la promotion Immobilière (FGCMPI), la Caisse Nationale du Logement (CNL), la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) et Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), la Société Algérienne des Assurances (SAA).

## Section 01 : Élément de définition de bien immobilier et le promoteur

### 1-1-Définition et typologies des biens immobiliers <sup>56</sup>

#### 1-1-1-Définition des biens immobiliers

Les biens immobiliers regroupent l'ensemble du cadre bâti et du support foncier.

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

#### 1-1-2-Typologies des biens immobiliers

L'une des caractéristiques des biens immobiliers est leurs forts degrés d'hétérogénéité qui peuvent donc faire l'objet d'une classification.

On peut donc classer les produits immobiliers selon le type de bien immobilier et la localisation géographique.

---

<sup>56</sup> Jean Jaque Granelle : « économie immobilières, analyse et application, édition Economica, février 1998, p7-8.

**1-1-2-1 Immobilier résidentiel**

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

**A- Logement**

Le logement semble être devenu « le bien social du 20<sup>ème</sup> siècle équivalent au pain avant 1800 ».

Le logement est donc le local destiné à l'habitation des ménages, ce qui le qualifie comme l'un des besoins primordiaux dans la vie d'un individu et sur lequel notre mémoire va être axé.

**B- Résidences avec services**

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

**C- Résidences de tourisme**

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

**1-1-2-2- Immobilier professionnel**

Dans ce cas, on est en face d'une approche fonctionnelle de l'immobilier qui classe les biens immobiliers par référence à la fonction qui est exercée :

**A- Immobilier du bureau**

Ce type d'immobilier abrite les activités relatives à la direction ou l'administration, sans aucune manipulation de marchandises.

**B- Immobilier industriel**

Ces immeubles abritent les activités industrielles commençant par la fabrication jusqu'au stockage de marchandises, il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes ....

## **C- Immobilier commercial**

Ces biens immobiliers abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés, cinéma, hôtels, les restaurants ....

### **1-1-2-3-Autres types de biens immobiliers**

On trouve cette catégorie d'autre biens ne faisant partie ni de l'immobilier résiduel, ni de l'immobilier professionnel. Il s'agit par exemple des mosquées, des hôpitaux, les écoles, l'immobilier de loisirs (musée, golf) et biens détenus par l'Etat (caserne, prison, ...)

## **1-2- Caractéristique d'un bien immobilier <sup>57</sup>**

### **1-2-1- Un bien immobilier est un bien durable**

Le bien immobilier un bien physique présentant une très longue durée de vie économique et cette durabilité implique plusieurs aboutissements à savoir : un coût très élevé, son financement se fait à long terme et aussi la difficulté d'adapter le parc à la demande.

### **1-2-2- Un bien immobilier est un actif réel**

Cette caractéristique découle de la précédente car l'immobilier est un élément essentiel du patrimoine des ménages. Mieux encore, l'immobilier en général, le logement en particulier est souvent les facteurs déterminants de la formation et de la croissance du patrimoine des ménages pour lesquels l'accession à la propriété est le point de départ de la constitution du patrimoine.

### **1-2-3- Un bien immobilier est bien immobile**

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Donc, c'est un bien localisé dans sa majorité qui ne peut être déplacé. Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.

### **1-2-4- Un bien immobilier est un bien hétérogène**

Deux biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes. Deux parcelles de terrains ne peuvent par exemple jamais être exactement identiques car même leurs caractéristiques sont très semblables, elles ne peuvent avoir les mêmes coordonnées géographiques. Outre cet aspect les terrains différents souvent selon leur destination (immobilier résidentiel, commercial,

---

<sup>57</sup> Source mémoire de fin d'étude USB février 2005

industriel, etc.), leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme, etc. Deux bâtiments également sont le plus souvent différents : ils peuvent se distinguer par exemple selon la qualité de leur construction, leur âge, leur état d'entretien, leur volume, leur localisation, etc. les sources d'hétérogénéité des biens immobiliers sont extrêmement nombreuses, beaucoup plus nombreuses que pour l'or par exemple. Dans le cas où l'or en effet, il suffit de donner le degré de pureté du métal pour le caractériser de façon précise, alors que pour l'immobilier il convient en tout cas de donner l'adresse, la surface ou le volume de l'immeuble, la surface du terrain sur lequel est construit l'immeuble, l'année de construction, l'état de rénovation. Même si un acheteur potentiel dispose de tous ces éléments, il voudra visiter l'immeuble afin de pouvoir mieux le caractériser.

### **1-3- Promoteurs**

#### **1-3-1- Définition du promoteur**

Un promoteur immobilier est agent économique réalisant une activité de promotion immobilière telle que définie par le décret N° 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière à savoir « l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location ou à la satisfaction des besoins propres.

Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ». <sup>58</sup>

#### **1-3-2- Type de promoteur**

Sont promoteurs tout opérateur économique, personne physique ou morale qui exerce les activités de promotion immobilière. La seule condition est que ces personnes (Physiques ou morales) aient la capacité juridique d'effectuer des actes de commerce.

Les promoteurs immobiliers sont réputés commerçants à l'exclusion de ceux qui Réalisent des opérations de promotion immobilière pour la satisfaction de leurs besoins propres (auto construction) ou de ceux de leurs adhérents coopératifs mutuelles ... etc.). Par crédit aux promoteurs, ont entendu les financements accordés aux promoteurs immobiliers tant publics, en l'occurrence l'O.P.G.I, l'E.P.L.F, que privés (personnes morales et physiques) et dont l'activité est réglementée par le décret législatif N° 93 -03 du 01 mars 1993.

---

<sup>58</sup> Le décret N°93-03 du 01 mars 1993

### **1-3-2-1- Promoteurs publics**

Ils interviennent dans le cadre de la politique du logement social mené par les Pouvoirs publics (locataire ou cession à la propriété) et le logement promotionnel.

En Algérie, par exemple, la promotion publique est représentée par L'OPGI, L'EPLF, APC (avant), CNEP IMMO, AADL, FNPOS.

#### **A - Office de promotion et de gestion immobilier << OPGI >>**

##### **– Présentation et mission**

Et un office chargé de la gestion immobilière son nom l'indique « < office de promotion et de gestion immobilière » à l'échelle nationale, il est spécialisé dans la construction, la vente et la location de logements et locaux, il est érigé en établissement public à caractère administratif (EPA) en 1969 et 1985. L'OPGI sur l'ensemble du territoire national a subi successivement dans sa nature juridique des transformations pour qu'en définitif s'établisse principalement dans les missions de promotion immobilière et foncière afin de promouvoir le service public en matière de logement, notamment pour les catégories sociales les plus démunies.

#### **B- Entreprise de promotion du logement familial « EPLF »**

L'entreprise de promotion du logement familial est une entreprise publique économique issue de la dissolution de l'ex-Office National du Logement Familial (ONLF).

L'ONLF lui-même est issu de la nationalisation de l'ex-compagnie immobilière algérienne (CIA), L'EPLF au statut de maître d'ouvrage.

Après 20 ans d'existence dans des contextes et des environnements différents, l'EPLF a tout modestie mise à part, contribué à la promotion du logement en Algérie, l'EPLF est un promoteur de confiance, elle était la principale pourvoyeuse de logements promotionnels destinés aux différentes couches sociales et corps constitués.

L'EPLF en 19 réseaux répartis à travers le pays.

Sa mission consiste à prendre en charge la demande de logement d'un segment de la population, solvable aspirant à l'accession à la propriété d'un logement neuf, avec le concours d'une institution bancaire.

L'ensemble des 19 réseaux de l'EPLF fait travailler des milliers d'artisans, d'entrepreneurs et de bureaux d'études à travers tout le territoire national, d'où leur impact économique avéré.

Au démarrage de L'EPLF, les opérations sont déployées selon la carte CNEP de l'épargne et les logements cédés pour les postulants listes exclusivement par ses services, qui par un jeu d'écriture déduisent le coût du logement du montant de la convention qu'elle a fixé.

Ils conviennent de noter que l'EPLF a joué un rôle social important en récidivant des sinistres et participant à tout effort de solidarité nationale.

Nous portons à votre connaissance quelque chiffre pouvant éclairer sur la performance de L'EPLF.

### **C- Agences foncières**

L'agence foncière est une entreprise publique à caractère industrielle et commercial EPLF, elle est considérée comme promoteur public de par son statut, ces agences auparavant étaient locales (selon le décret N ° 90-405 portant organisations et fonctionnement des agences foncières locales), a présente « agence de wilaya » « AWGRFU » réorganisée par un décret regroupé et gère toutes les antennes à travers la wilaya.

#### **– Missions d'une agence foncière**

- D'acquérir pour le compte des communes, tout immeuble ou droit immobilier destiné à l'urbanisation ;
- D'exercé conformément à la réglementation en vigueur pour le compte des communes le droit de préemption prévu par l'article 71 de la loi N ° 90-25 du 18 novembre 1990 portant orientation foncière :
- De réaliser les alimentations, des immeubles ou droit immobiliers acquis ou transférés à l'agence parles communes suivants les clauses et conditions définies par protocole signé entre l'agence est les APC :
- De promouvoir du faire promouvoir des lotissements et zones de toutes nature d'activité en application de périmètre urbain Directeur de la commune ;
- D'initier des opérations d'acquisition et d'aliénation, d'immeubles et de droits immobiliers pour son compte propre.

### **1-3-2-2- Promoteurs privés**

Les promoteurs privés peuvent être des personnes physiques ou morales réalisatrices de projets immobiliers, ils s'engagent dans la réalisation au profit des acquéreurs.

La promotion immobilière privée a connu un réel essor à partir de 1993 ou a été promulgué le décret législatif N° 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière qui confère à l'activité de promotion un rôle plus précis en termes de relation entre les partenaires (promoteur, acquéreurs, locataire, banquier et l'Etat).

En effet, le paysage immobilier a permis l'émergence d'un grand nombre de promoteur privés, les crédits aux promoteurs privés sont octroyés soit pour des Personnes physiques ou morale privées qui prennent les initiatives de réaliser des Programmes immobiliers, ces promoteurs sont soumis aux lois du marché.

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

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

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

- La faillite de l'entreprise pour quelques raisons que ce soit (judiciaire ou par anticipation) ;
- La banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux ;
- l'escroquerie mise en place par une autorité judiciaire.

### **1-3-2-3- Maître de l'ouvrage**

C'est le propriétaire du terrain, il dispose de plusieurs formules pour faire construire un immeuble, il peut lui-même contracter avec différents prestataires : architectes, entrepreneurs, mais quand le programme s'avère complexe, le propriétaire du terrain peut s'adresser à un spécialiste qui gèrera l'opération pour son compte, ce spécialiste étant le promoteur immobilier.

**1-3-2-4- Maître de l'œuvre**

C'est en principe l'architecte qui est maître d'œuvre, son concours est d'ailleurs obligatoire pour l'établissement des plans et projets nécessaires à l'obtention du permis de construire, mais comme la mission de maître d'œuvre est complexe, on peut concevoir qu'elle soit protégée entre l'architecte et un autre technicien, par exemple un bureau d'étude technique. Ces bureaux d'études se chargent de l'appréciation des différents risques (risque sismique, sinistre, ...) et ils vérifient également la conformité de l'ouvrage aux normes techniques de la construction.

**1-3-2-5- Entrepreneur**

C'est celui qui exécute les travaux, donc il se charge de la réalisation matérielle de l'ouvrage conformément aux plans préalablement établis et aux conditions du contrat passé avec le promoteur et le maître de l'ouvrage.

**1-4- Interlocuteurs du promoteur immobilier**

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

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

**1-4-1- Intervenants travaillant pour le promoteur**

Il existe plusieurs types d'intervenants travaillant pour le promoteur, à savoir :

- l'architecte, le géomètre, les ingénieurs - conseils, bureaux d'études et autre maître d'œuvres (économistes de la construction, paysagistes, décorateurs, etc...)
- Interviennent comme locataires d'ouvrages ;
- Bureau de contrôle et coordinateur sécurité ;
- Conseillés, consultants divers, expert fiscal ou juridique et avocat ;
- Publicitaires et commerciaux.

### 1-4-2-Autres intervenants

La réalisation d'une opération immobilière a mis en scène d'autres catégories d'intervenants qui peuvent être autant des partenaires ou des acteurs dont le rôle se révélera déterminant en positif ou négatif à telle ou telle phase du déroulement d'un projet. Les différentes catégories de ces acteurs sont classées comme suit :

- Les collectivités locales (commune et ses élus), dont le rôle est déterminant pour la négociation et la délivrance des autorisations de construire et la bonne insertion d'un projet immobilier dans son environnement ;
- La banque qui apporte un financement complémentaire sous forme d'un crédit promoteur ou d'accompagnement (avec un plafond de découvert) ;
- Les acquéreurs qui participent au financement de leurs logements dans le cadre de la Vente Sur Plan (VSP).
- Les assurances dans le domaine des assurances des intervenants de promoteur sont présentées comme suit :
  - le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ;
  - Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI).
- Les actionnaires de la société de promotion immobilière ;
- Le vendeur du terrain (services des domaines publics ou particuliers propriétaires) ;
- Le notaire pour la rédaction des actes et contrats (acte de propriété du terrain, contrat VSP, etc.).
- Les administrations : les différentes catégories d'administrations sont :
  - Le ministère de l'habitat et de l'urbanisme ;
  - De l'urbanisme le ministère des finances ;
  - Le ministère de l'environnement ;
  - Les services fiscaux.
- Les concessionnaires : sont, principalement, l'Algérienne Des Eaux (ADE), sonalgaz et Algérie télécoms.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> LASSACI (D) : « Le rôle de la banque dans le financement de logement » ; mémoire de fin d'étude ; université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou(UMMTO) ; 2011, P18.

## **Section 02 : Présentation du marché immobilier**

### **2-1- Définition et typologie du marché immobilier**

#### **2-1-1- Définition du marché immobilier**

Le marché immobilier est défini comme étant le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la partie la plus importante. La demande dépend essentiellement des facteurs liés à la démographie, les revenus, les taux d'intérêt et à la fiscalité, auxquels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à elle évalue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, de la capacité de production et du volume des capitaux disponibles. La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par les pouvoirs publics pour lesquels l'immobilier est un créneau particulièrement prometteur.<sup>60</sup>

#### **2-1-2- Typologies du marché immobilier**

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

##### **2-1-2-1- Marché primaire**

Est considéré comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane, essentiellement, des promoteurs publics ».<sup>61</sup>

##### **2-1-2-2- Marché secondaire**

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

### **2-2- Composante et les intervenants du marché de l'immobilier**

#### **2-2-1- Composante du marché de l'immobilier**

La composante du marché de l'immobilier sont les offres (les logements neufs ou anciens proposés par les vendeurs) et les demandes (logements neufs ou anciens que souhaitent acquérir

---

<sup>60</sup> Joel BESSIS « gestion des risques actifs, passif des banque » édition DALLOZ 1995.

<sup>61</sup> HENTOUR F, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'ALGER, 2008.

les acheteurs), donc le marché de l'immobilier est le résultat de ses composantes. Ce sont également l'ensemble des règles juridiques par lesquels transactions pouvant s'opérer.

La demande dépend essentiellement de la croissance démographique, du niveau des revenus, du taux d'intérêt et de la fiscalité...etc.

Par contre, l'offre dépend de : la disponibilité des terrains, le financement des projets de constructions et la capacité de production.

Pour une meilleure explication du fonctionnement du marché de l'immobilier, nous avons jugé utile de procéder à une étude de ses deux composantes qui dépendent de plusieurs facteurs :

### **2-2-1-1-Déterminants de la demande**

#### **➤ Facteur démographique**

Les besoins sociaux d'une nation (logements, locaux, infrastructures...) sont déterminés par l'analyse de l'évolution démographique et sa répartition géographique. Ces derniers permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions besoins en logements neufs.

Il y a une relation directe entre la croissance démographique et la demande de logement c'est un dire : si le nombre de population augmente, la demande augmente.

#### **➤ Niveau des revenus**

Le prix des logements et la variation du pouvoir d'achat sont les principaux déterminants de la demande, car le niveau des revenus des ménages a un impact direct sur le coût de financement des logements et aussi un niveau assez élevé offre plus de possibilité d'acquisition d'un logement, c'est-à-dire; un ménage doit avoir les moyens financiers nécessaires pour l'acquisition d'un logement.

Le ratio entre le prix du logement et le revenu disponible, appelé dans la littérature «capacité d'achat brute », ce dernier est utilisé pour estimer l'accessibilité du logement.

#### **➤ Taux d'intérêt**

Étant donné que dans la plupart des cas, un emprunt est conclu pour financer l'achat d'un logement, cette variable renvoyée plus spécifiquement à la charge de remboursement d'un emprunt, c'est-à-dire dans le cas d'une baisse des taux d'intérêts, encouragera les ménages

à recouvrir au financement bancaire, par contre une hausse des taux d'intérêts, le coût du recouvrement bancaire devient lourd à supporter par les ménages. Donc le taux d'intérêt est un facteur important dans l'octroi d'un crédit bancaire pour l'acquisition d'un logement.

### 2-2-1-2- Déterminants de l'offre

Nous citons trois facteurs principaux Le coefficient d'occupation du sol, le foncier urbain, la technologie et le financement des projets de production du logement.

#### ➤ Coefficient d'occupation du sol (COS)

Pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilière et éviter l'anarchie. Le coefficient d'occupation du sol (COS) détermine la densité pour chaque type de construction. Il est fixé par le Plan Local d'Urbanisme (PLU).

Le code de l'urbanisme instaure un « bonus de constructibilité »<sup>62</sup> de 30 % pour les bâtiments faisant preuve d'exemplarité écologique, ou environnementale, ou étant à énergie positive.

Un dépassement du (COS) et du volume constructible peut être autorisé par le conseil municipal, notamment pour

- Les logements locatifs sociaux ;
- Les bâtiments à haute performance énergétique ;
- Les bâtiments à usage d'habitation.

#### ➤ Foncier urbain :

Le processus d'urbanisation ne peut se concevoir sans son support, le foncier, car il ne peut avoir d'urbanisation sans les terrains d'assiette.

La disponibilité des terrains urbains est un facteur déterminant de l'offre du logement, car l'accès facile aux terrains pour la construction permet la réalisation rapide des projets d'habitations. « En Algérie, le foncier n'as pas été un simple support à l'urbanisation, il a été le catalyseur d'un processus urbanistique effréné devenant au fil du temps, un but et non un moyen et donnant des naissances à des comportements peu conscients des dégradations des terres ... ».

---

<sup>62</sup> L'article L151-28 du code de l'urbanisme, complété par le décret par le décret n°2016-856 du 28 juin 2016.

### ➤ Technologie et le financement des projets de production du logement

La production du logement nécessite des fonds pour la réalisation. A cet effet, la production varie selon les moyens financiers engagés et les nouvelles technologies utilisées (machines, outillages...etc.), qui permettent la réalisation rapide et facile des projets (constructions des logements...etc.).

Donc les ressources financières et les technologies consacrées représentent un facteur déterminant de l'offre.

### 2-2-2- Intervenants sur le marché immobilier

Jusqu'à la fin de l'année 1980, l'état était le seul intervenant sur le marché immobilier, Après les réformes entreprises, le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement, et la commercialisation, cette opération est répartie entre différents intervenants.<sup>63</sup>

#### 2-2-2-1- Intervenants temporaires

Avant la mise en place d'un nouveau dispositif immobilier, l'Etat était le seul intervenant sur le marché immobilier. Après les réformes sur les entreprises, les processus de l'opération immobilière (production, financement, commercialisation) sont répartis entre différents intervenants.

#### A- Maître d'ouvrage

C'est conformément à l'article 07 du décret législatif 94/07 du 18 mai 1994, relatif aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou de transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire ». <sup>64</sup>

Le maître d'ouvrage, appelé également « donneur d'ordre » a pour missions :

- Le règlement des tâches administratives ;
- Le suivi technique et financement, du projet ;

---

<sup>63</sup> SELANDOUX J, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, P30

<sup>64</sup> Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 Mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.

- La sélection de l'entreprise de réalisation.

Le maître d'ouvrage peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte dans le cas des particuliers ou le vendre à des ménages dans le cas d'un promoteur ou d'une entreprise de promotion immobilière comme l'officiel de promotion et de gestion immobilière (l'OPGI).

### **B- Maître d'œuvre**

Il est désigné par le maître de l'œuvre pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux. Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude.<sup>65</sup>

### **C - Entreprise de réalisation**

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain, conformément aux clauses du contrat établi avec le maître d'ouvrage.

### **D-Promoteur**

Conformément à la note d'inscription N° 01/2010 du 23 février 2010 relative aux procédures de traitement des crédits aux promoteurs, le promoteur est toute personne physique à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations immobilières.

Les promoteurs sont également considérés comme étant des commerçants à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations de la promotion immobilière pour la satisfaction de leurs besoins propres. On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers :

#### **D.1- Promoteurs privés**

Ils s'orientent vers la promotion vente de l'immobilier et leur participation dans la production de logement faible.

#### **D.2- Promoteurs publics**

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

---

<sup>65</sup> Manuel de MAHIOU S, crédit immobilier, 2012.

### 2-2-2-2- Intervenants permanents

#### A- Arpenteur géométrique

L'arpenteur-géomètre est un expert des limites de propriété et un professionnel de la géomantique. Il a l'exclusivité de toutes les opérations d'arpentage se rapportant notamment au certificat de localisation, au piquetage, au bornage, au lotissement et à l'établissement d'assiettes de servitude.<sup>66</sup>

#### B - Expert immobilier

Il a pour mission l'élaboration d'un rapport officiel fournissant la valeur actuelle et exacte du bien pour fin de financement. Toute anomalie et désuétude pouvant affecté la valeur de la garantie doit être signalée au prêteur<sup>67</sup>

#### C- Notaire

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

- Rédiger la promesse de vente.
- Établir l'acte de vente et l'acte hypothécaire.
- Examiner les titres.
- Faire signer les paris.
- Enregistrer la garantie.
- Fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

#### D-Assemblée Populaire Communale (APC)

L'assemblée populaire communale ou APC est l'assemblée délibérante élue de la commune en Algérie, est une institution étatique qui a pour rôle l'émission des certificats de conformité et les permis de construire.

#### E - Conservation foncière

C'est un organisme étatique dont le rôle est de déterminer de faire connaître par les moyens de publicité foncière , les droits de propriété et d'autres droits réels existants sur les immeubles et d'inscrire les garanties d'hypothèque au profit des créanciers.

---

<sup>66</sup> <https://www.oagq.qc.ca/grand-public/quest-ce-quun-arpenteur-geometre/>

<sup>67</sup> EORTUNAT J, CHRISTEL J, « lexique pratique du financement de L'immobilier ». Paris, revue bancaire, édition, 2003, P74.

### 2-2-2-3- Autres

#### A- Etablissement prêteurs

Les banques, Etablissements financiers et institutions financières qui participent au financement de l'immobilier soit, à travers les concours bancaires, les aides non remboursables ou les subventions tout en mettant en place une stratégie de financement destinée aux particuliers et aux promoteurs tels que l'aide de la Caisse Nationale du Logement (CNL) et Fonds National de Péréquation des Ouvres Sociales (F.N.P.O.S)

#### B- Organismes de contrôle

L'État a mis en place des organismes de contrôle dans le but de vérifier la conformité des travaux avec les normes universelles.

En Algérie, Le CTC, Organisme National de Contrôle Technique de la Construction, est créé par ordonnance n° 71-85 bis du 29 décembre 1971. La mission principale de l'Entreprise est la normalisation des risques construction dans le cadre de la prévention des aléas techniques susceptibles d'être rencontrés dans la réalisation des bâtiments et des ouvrages de génie civil conformément à la loi sur l'assurance décennale.

### 2-3- Système Bancaire et le financement de l'immobilier en Algérie

Avant d'aborder la question du financement du logement par le système bancaire, il nous est utile de présenter les principales étapes d'évolution de ce dernier.

#### 2-3-1- Évolution du système bancaire algérien

Nous tenterons de présenter dans cette section les principales étapes de développement du système bancaire algérien.

##### 2-3-1-1- Emergence du système bancaire national

Après l'indépendance de l'Algérie, les institutions héritées du colonialisme continuaient de fonctionner dans le système français, répondaient à un système de fonctionnement capitaliste totalement contraire aux choix sociopolitiques de l'Algérie indépendante D'où la nécessité de nationaliser les secteurs productifs et bancaires. Suite à la réorganisation du mode de fonctionnement de ces institutions, il a fallu créer d'autres établissements pour renforcer financièrement le développement économique du pays.

Par la suite, à partir de 1970, les modes d'organisation et de fonctionnement de ce système vont être marqués par les choix et les options politiques et économiques qui seront effectués : nationalisations, élargissement du secteur public au détriment du secteur privé, plans d'investissements multisectoriels centralisés, industrialisation accélérée. La rétrospective de la formation, au plan institutionnel, du système bancaire et financier se distingue généralement en trois grandes étapes : <sup>68</sup>

- l'étape de la souveraineté 1962-1963 ;
- l'étape des nationalisations 1966-1967 ;
- l'étape de la restructuration organique 1984-1985.

### **A. Etape de Souveraineté**

Cette période a vu la naissance de trois principales institutions : le Trésor, Banque Centrale, Caisse Algérienne de Développement, ainsi que celle de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP). <sup>69</sup>

### **B. Nationalisations**

Les deux institutions créées (CNEP et CAD) ne pouvaient pas prendre en charge les besoins de l'économie. Ainsi, la nationalisation du secteur bancaire est complétée par la création de trois banques primaires ayant repris les activités de certaines banques étrangères, ces banques sont les suivantes :

- **Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

Créée le 13 juin 1966<sup>70</sup>, elle était chargée du financement et du soutien au secteur agricole, autogéré et traditionnel, ainsi que du crédit à l'activité industrielle et commerciale. C'est ainsi que A. Benhalima a considéré que la création de la BNA constitue un tournant dans l'émergence du système bancaire algérien.<sup>71</sup>

- **Crédit Populaire d'Algérie (CPA)**

---

<sup>68</sup> Benmalek R. : Le Système bancaire Algérien, maîtrise en Sciences Economiques, Option : Finance Internationale, Université de Toulouse, 1999. In [www.biu-toulouse.fr](http://www.biu-toulouse.fr)

<sup>69</sup> Benmalek R : OP.CIT

<sup>70</sup> Créée par l'ordonnance n°66-78 du 13 juin 1966

<sup>71</sup> Benhalima A : Le système bancaire Algérien, textes et réalités, Edition Dahleb, Alger, 2000

Le crédit populaire d'Algérie est créé par l'ordonnance n° 66-366 du 29 décembre 1966. Il accordait des crédits à court terme au secteur public, intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme lié à la réalisation des investissements planifiés productifs.

- **Banque Extérieure d'Algérie (BEA)**

Elle a été créée par l'ordonnance n° 67-84 du 10 octobre 1967, sous forme d'une banque de dépôts. Elle était essentiellement chargée de développer les relations bancaires avec l'étranger

### **C. Restructuration organique**

A partir du début des années 1980, les autorités algériennes ont mis en œuvre une nouvelle réforme des entreprises publiques appelée « restructuration organique »<sup>72</sup> du système bancaire algérien. En effet, la restructuration organique, qui a été mise en œuvre par les autorités à partir de l'année 1982 pour l'ensemble des entreprises du secteur public (industrie, transport, commerce, tourisme, BTP, etc.), a également touché le secteur bancaire et donné lieu à la création de deux nouvelles banques. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Banque du Développement Local (BDL).

#### **2-3-1-2- Début d'autonomie du système bancaire : lois de 1986 et 1988**

Pour assurer le financement des investissements planifiés du secteur public, la seule ressource dont l'Etat disposait était les recettes tirées de l'exportation des hydrocarbures. Cette tâche a été accomplie grâce à l'embellie financière dont a bénéficié le pays durant la décennie 70 et début 80.

Seulement, dès 1986, les pouvoirs publics ayant constaté la baisse vertigineuse des prix des hydrocarbures, savaient qu'avec le mode de fonctionnement que connaissait le système bancaire à l'époque et face à cette insuffisance subite de financement, l'économie était vraiment en danger. Ainsi, une gestion requise et attentionnée des ressources, dont le volume s'est considérablement rétréci, s'impose. Ce qui peut être réalisé en laissant aux banques un peu de liberté dans la prise de décision et en les insérant davantage dans la gestion de leurs affaires. C'est dans cet objectif qu'a été promulguée une loi bancaire dès août 1986.

---

<sup>72</sup>Benmalek R : OP.CIT

**A. Loi 86-12 du 19 août 1986 portant le régime de crédit et des banques**

La loi relative au régime des banques et de crédit du 19 août 1986 est la première loi bancaire depuis l'indépendance du pays en 1962. Elle a l'avantage de mettre fin aux textes réglementaires ambigus régissant l'activité bancaire. Auparavant, cette loi procède à un changement considérable dans la structure du système bancaire et la compétence des banques dans la prise de décision.

**B. Loi complémentaire N° 88-01 de la 12/01/1988 portant orientation des entreprises publiques économiques**

Cette loi bancaire modifie la loi bancaire de 1986. Elle redéfinit le statut des établissements de crédit qui prennent dorénavant la forme d'entreprises publiques économiques, dotées de personnalité morale, soumise aux règles de la commercialité et bénéficiant d'une autonomie financière. Cette loi est une nouvelle organisation qui confère à la banque centrale plus de liberté dans la gestion des instruments de la politique monétaire selon les principes édictés par le conseil national de crédit et ce, en l'autorisant à fixer les conditions de banques et de détermination des conditions et plafonds de réescompte, ouverts aux établissements de crédits.

Donc cette loi confère à la Banque Central d'Algérie et aux autres banque le statut d'entreprise publique économique (EPE). La Banque d'Algérie a plus de liberté en matière de la gestion des instruments de la politique monétaire du pays.

**2-3-1-3-Loi de 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit**

La loi n° 90-10 sur la monnaie et le crédit (LMC), promulguée le 14 avril 1990, comporte une gamme de disposition qui réforme radicalement la structure de système bancaire et financier Algérien dans le but de réintégrer dans sa principale mission de financement de l'économie national. Cette réforme axée sur le mécanisme du marché doit assurer une meilleure mobilisation de l'épargne et une allocation saine de ressources financières.

Il constitue le point de rupture avec des pratiques enclaves. Elle représente l'instrument de base pour passer de l'économie planifier vers l'économie de marché. En faisant de la banque centrale d'Algérie la véritable autorité monétaire et fixant le cadre globale d'exercice de la concurrence. Cette loi à introduire pour la première fois en Algérie la rationalité et les règles d'orthodoxie bancaire universelle. Depuis cette loi, l'architecteur de l'espace bancaire algérien c'est progressivement modifier. Des innovations importantes en était introduite imprimant en

pratique bancaire algériennes d'avantage de rationalité économique, d'esprits commerciales et une dose naissante de concurrence.

### **A. Objectifs de la loi sur la monnaie au crédit (LMC)**

- Mettre fin aux ingérences administrative dans le secteur financier ;
- L'ouverture ou l'investissement direct étranger ;
- L'installation des règles de commercialité en secteur bancaire d'où l'élimination de la distinction entre opérateur économique privé et public ;
- Rétablir la valeur de dinars algérien ;
- L'ouverture de la profession bancaire au capital privé nationaux et étrangère ;
- Création d'un marché financier ;
- L'assainissement financier des entreprises par la baisse de trésor public ;
- Aboutir une meilleure bancarisation de l'économie (banque privé et étrangère).

### **B. Révision de la LMC**

La révision de la loi relative à la monnaie et crédit s'est faite par deux ordonnances :

Ordonnance du 27 février 2001 et celle du 26 août 2003.

#### **➤ Ordonnance du 27 février 2001**

La loi sur la monnaie et le crédit a donné une nouvelle tournure du système bancaire et financier au moins sur le plan institutionnel, en dépit de quelques insuffisances décelées. L'ordonnance n° 01-01 du 27 février 2001 comporte 14 articles qui modifient certaines dispositions de la LMC tant sur le fond que sur la forme.

La nouvelle mouture de la loi consacre en réalité une forte supervision du président de la république et du ministère des finances sur les activités de la banque d'Algérie en remettant en cause l'autonomie de cette dernière. C'est ce qui peut être compris à travers les dispositions prises par le président de la république et qui touchent particulièrement trois points essentiels liés à la banque d'Algérie :

- Changement du statut du gouverneur et des vices gouverneurs <sup>73</sup>qui ne sont plus couverts des mandats et qui peuvent être démis à tout moment par une décision du président de la république ;
- Séparation des tâches du conseil d'administration et de celles du conseil de la monnaie et du crédit qui n'assument désormais que le rôle de l'autorité monétaire ;
- Changement de la composition du conseil de la monnaie et du crédit à travers l'incorporation de trois nouveaux nommés par le président de la république sur proposition du ministère des finances.

➤ **Ordonnance du 26 Août 2003**

L'année 2003, a vu la promulgation de la loi n° 03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui, tout en maintenant la libéralisation du secteur bancaire, renforce les conditions d'installation et de contrôle des banques et établissements financiers.<sup>74</sup>

### **2-3-2- Rôle des banques dans le financement de l'immobilier en Algérie**

A partir de 1997, le système de financement du logement connaissait une évolution caractérisée d'une part au niveau des sources de financement par une implication des banques dans le processus de financement et une transformation CNEP, d'autre part au niveau institutionnel par la mise en place d'institutions nouvelles.<sup>75</sup>

#### **2-3-2-1- Au niveau des sources de financement,**

Des banques autres que la CNEP sont engagées dans le financement du logement. Il s'agit du crédit populaire d'Algérie (CPA) en 1999, la Banque du Développement Locale (BDL) en 2000, la BNA, la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) et la Banque Algérienne du Développement Rural (BADR) en 2004.

#### **A. L'implication des banques dans le processus de financement du logement**

Le système bancaire doit désormais participer au financement du logement que ce soit au niveau de la promotion immobilière (destinée à la vente ou à la location) ou aux ménages pour l'accession à la propriété d'un logement (promotionnel ou auto construction).

---

<sup>73</sup> Ordonnance n° 01-01 du 27 février 2001, modifiant et complétant la loi sur la monnaie et au crédit.

<sup>74</sup> Media BANK, Revue interne de la Banque d'Algérie, numéro spécial, novembre, 2004.

<sup>75</sup> Ziani L : La politique du financement du logement en Algérie, communication présentée au colloque international : La crise du secteur de logement, le 23 et 24 mai, Médéa.

Les entreprises de réalisation bénéficiaient donc des moyens nécessaires à la réalisation des programmes retenus. La promotion immobilière financée selon un schéma s'articule autour de l'injection des moyens financiers par les banques dans le circuit de financement du logement, de l'implication du promoteur sur le plan financier, de la contribution des ménages à travers l'apport initial et/ou leur épargne, et de l'accessoirement de l'octroi d'aides aux ménages par l'État.

Solvabilité des ménages, revient pour les banques à leur donner la possibilité de constituer des apports personnels et d'obtenir un financement adéquat à leurs besoins. Dans cette mesure, les banques ont mis à la disposition des ménages le produit épargne logement, en offrant aux épargnants un crédit en contrepartie de leurs dépôts réguliers et préalables d'une certaine durée. Le montant du crédit est modulé en fonction de la capacité des épargnants à rembourser. Quant à l'État, il contribue également à la solvabilisation des ménages à travers les aides fournies compte tenu des prix pratiqués sur le marché et du niveau des revenus des ménages.

## **B. Transformation de la CNEP**

La CNEP portait le nom de la CNEP-Banque à partir du 6 avril 1997, en obtenant son agrément en tant que banque en toutes les attributions bancaires prévues dans la loi relative à la monnaie et au crédit. Ce statut devait lui permettre de diversifier ses activités, d'accéder au refinancement de la banque centrale, et d'introduire une concurrence entre les banques en termes de financement de l'habitat.<sup>76</sup>

Il était donc nécessaire de désengager la CNEP du financement du Le logement social en recentrant ses activités sur le financement des programmes promotionnels, désormais le logement social est pris en charge par l'Etat et financé par ses ressources budgétaires.

La transformation de la CNEP s'est accompagnée d'un changement sur plusieurs niveaux.

❖ Au plan institutionnel :<sup>77</sup>

---

<sup>76</sup> Media BANK, Revue interne de la Banque d'Algérie, numéro spécial, novembre, 2004.

<sup>77</sup> [www.CNEP-Banque.dz](http://www.CNEP-Banque.dz)

- **En tant que caisse :** la CNEP est placée sous la tutelle du ministère des finances et régie par une loi spécifique. Elle est caractérisée par un champ d'action et une autonomie réduite et son développement ne pouvait être hors du pouvoir de l'administration.
  - **En tant que banque :** elle est régie par le code de commerce en tant que SPA sous le contrôle de la Banque d'Algérie et de la commission bancaire, sa politique de développement est du ressort de son conseil d'administration et la mise en œuvre revient aux gestionnaires.
- ❖ Au niveau du système bancaire ; le nouveau statut de la CNEP lui a permis
- D'acquérir un pouvoir de création monétaire c'est-à-dire faire plus de crédit.
  - De délivrer des chèques aux clients et d'ouvrir le compte à vue.
  - Le droit d'accès au refinancement de la Banque d'Algérie : assurer le refinancement des crédits accordés et par conséquent de développer sa capacité de financement en toute sécurité.

En matière de politique monétaire ; la CNEP est intégrée dans :

- Le système de contrôle de la Banque d'Algérie (BA).
- Les mécanismes de garantie du dépôt mis en place par la BA.
- Le bilan de la CNEP est intégré dans le calcul des statistiques monétaires de la BA.

Au plan des instruments de gestion : A partir de 2000, la CNEP a développé de nouveaux instruments de gestion il s'agit :<sup>78</sup>

- Des rapports d'activité mensuels fondés sur des programmes d'action.
- Du développement des instruments de gestion des ressources humaines.
- Du suivi des résultats des agences.

Ces changements sont accompagnés d'une modification dans la politique suivie par la CNEP en matière d'octroi des crédits aux promoteurs immobiliers et aux ménages. S'agissant des promoteurs, le montant de crédit immobilier était limité au maximum à 70 % du coût

---

<sup>78</sup> [www.CNEP-Banque.dz](http://www.CNEP-Banque.dz)

global du projet Ce qui permet une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet Afin de limiter le risque de transformation encouragé par la banque et de donner une échéance certaine du crédit, la durée du crédit est limitée à 3 ans maximum. L'évaluation des promoteurs est basée essentiellement sur leur situation financière réelle et prévisionnelle, par une analyse des documents comptables. Ces procédures sont accompagnées d'un suivi du crédit qui porte sur la distinction des fonds et le contrôle de l'avancement physique du projet. La CNEP soutient également l'effort des particuliers pour acheter un logement (neuf, selon la formule vente sur plan), ou construire une maison (individuelle ou collective, extension d'une construction déjà existante, aménagement d'une habitation).

Le financement bancaire du logement reste confronté à de nombreuses difficultés particulièrement celles liées aux problèmes de recouvrement des créances et de production des ressources. A cet effet, l'introduction d'institutions financières qui se charge de la question de refinancement et de la solvabilité de la demande était plus que nécessaire.

### **2-3-2-2 Au niveau institutionnel**

La réforme a concerné la mise en place d'institutions financières permettant au système bancaire de participer au financement du logement et de maîtriser les risques y afférents. Il s'agit principalement de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI), le Fonds de Granite et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires (SATIM).<sup>79</sup>

#### **A. Société de refinancement hypothécaire (SRH)**

La SRH est une société par action, ayant le caractère d'établissement financier soumis à la réglementation bancaire en vigueur, créée le 29 novembre 1997, ses actionnaires sont : le trésor public, les banques et les entreprises d'assurances publiques. Son objectif principal est le financement des portefeuilles de crédits hypothécaires accordés aux ménages par les banques et établissements financiers dans un système de financement de logement à moyen et à long terme.

La SRH a pour mission principale :<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup> Ouartilane D. : Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie, Cas : CPA, mémoire de licence en sciences de gestion, université de Bejaia, 2014, P22.

<sup>80</sup> Ouartilane D. OP.CIT P25.

- Le soutien de la stratégie de gouvernement visant à développer l'intermédiation financière au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'État en matière de financement.
- Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs immobilières.
- Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité favorables.
- Prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires.

#### ❖ Objectifs et les ressources de la SRH

La société de refinancement hypothécaire est un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le financement des prêts au logement consentis par les intermédiaires financiers agréés. Elle aura également pour objectifs :

- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire ;
- La promotion du système de financement du logement à moyen et long terme. Les ressources de la SRH résultent de :
  - L'émission d'obligations sur le marché hypothécaire et financier ;
  - Financement extérieur si le système est faible ;
  - Une autre source de financement est prise en compte dans le futur avec le développement du marché hypothécaire ;
  - La titrisation et donc la transformation des obligations en titres négociables.

#### ❖ Objet et les conditions de refinancement de la SRH

Les crédits accordés par les Intermédiaires agréés (L.A), objet de la demande de refinancement, doivent porter sur :

- L'achat de logement neuf ou occasion ;
- L'auto construction (construction de maisons individuelles) ;
- L'extension de la réhabilitation du logement existant.

Le financement s'effectue au respect des principes suivants :

- La SRH refinance les portefeuilles de crédits accordés par les intermédiaires agréés aux ménages, en contrepartie de garanties hypothécaires de premier rang ;
- L'intermédiaire agréé est tenu de fournir à la SRH la liste nominative des créances ;
- Bien que les créances hypothécaires restent au bilan des intermédiaires agréés, elles sont la propriété de la SRH qui se réserve le droit de vérifier à tout moment sur place ou sur pièce leur existence matérielle ;
- Les intermédiaires bénéficiaires agréés des opérations de refinancement sont tenus d'assurer régulièrement le paiement des intérêts et du principal, même en cas de défaillance temporaire ou définitive de l'emprunteur. (il s'agit d'un refinancement avec recours) ;
- Le transfert à SRH du droit de propriété sur les créances hypothécaires se fait par contrat de vente entre l'intermédiaire agréé et la SRH
- La responsabilité de l'administration des crédits attribués à l'emprunteur incombe à l'intermédiaire agréé ;
- Les crédits accordés par les intermédiaires agréés doivent être garantis par des hypothèques de premier rang. D'une façon générale, le portefeuille de prêts de la SRH doit posséder une diversification géographique, ainsi que des normes prudentes d'évaluation des risques et des souscriptions :
- La période d'amortissement maximal des crédits hypothécaires est de 25 ans. Les institutions financières désirant bénéficier d'un refinancement doivent :
  - ✓ Avoir la qualité de banque ou d'établissement financier agréée conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.
  - ✓ Voir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires jugé satisfaisant, au moyen d'un contrôle sur place ou sur pièce, par la SRH.
- Disposer les comptes sociaux de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement approuvée par l'Assemblée Générale Ordinaire des Actionnaires (AGO).

**❖ Activité de la SRH**

La SRH gère sur deux marchés : le marché primaire et le marché secondaire.

- L'activité de la SRH sur le marché primaire : c'est le marché des crédits hypothécaires où la SRH joue le rôle d'une banque en matière de créances immobilières ; donc, les banques peuvent se refinancer auprès de cet établissement lors de l'octroi des crédits hypothécaires.
- L'activité de la SRH sur le marché secondaire : la SRH émet sur le marché des titres garantis par des créances hypothécaires pour drainer une épargne longue et à moindre coût. Cette épargne sera utilisée pour le financement du secteur de l'habitat.

**B. Société de garantie de crédit immobilier (SGCI)**

Le logement est un élément important dans l'amélioration du bien-être social de la population. La priorité de refinancement hypothécaire et de procurer les ressources financières nécessaires (moyen et long terme) et les mettre à la disposition des intermédiaires financiers (les banques) pour le financement du logement. A ce titre, les banques n'auront plus de difficulté à s'occuper du problème de disponibilité et de l'adéquation de ressources.

**❖ Présentation de la SGCI**

La société de garantie de crédit immobilier est une société par action (SPA), créée en octobre 1997, avec un capital social de 1.000.000.000 DA ramené à 300.000.000 DA puis passé à 1.000.000.000 DA le 04/10/2007.

Ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et la CNEPIBANQUE) et les compagnies d'assurances (SAA, CAAR ... etc.).

Elle a été créée à dans le cadre du développement du crédit hypothécaire en Algérie en facilitant l'accès au crédit immobilier pour le consommateur, et de ce fait résorber la demande accrue du citoyen algérien au logement.

**❖ Missions de la SGCI**

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leur client ayant bénéficié des crédits hypothécaires, elle contribue aussi à la stabilité du système financier en Algérie, puisqu'elle offre une garantie aux banques sur les crédits

octroyés, ce qui leur permet de pondérer leurs créances hypothécaires à hauteur de la couverture offerte, conformément à l'article 17 de l'instruction 74-94 de la Banque d'Algérie.

Elle offre une couverture du risque relatif au crédit (risque se rapportant à l'emprunteur et à la propriété) moyennant d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur et qui reflète le niveau du risque encouru.

#### ❖ Définition de l'assurance insolvabilité

L'assurance insolvabilité est la couverture offerte par l'assureur à la banque contre l'incapacité définitive de l'assuré de procéder au remboursement du crédit du essentiellement à :

- La perte de l'emploi ;
- Le surendettement
- La dégradation de la capacité de remboursement
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur
- La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur),

Elle permet une meilleure gestion du risque en matière de crédit hypothécaire, transfert risque avantage d'assurance insolvabilité pour les prêteurs (banques) est l'augmentation des volumes de crédits ainsi que la gestion des risques et la réduction des exigences en matière de constitution des provisions et l'accès à la titrisation. Et pour les emprunteurs c'est l'accès au crédit

La SGCI met à la disposition des banques deux produits, à savoir l'assurance-individuelle et l'assurance portefeuille.

- ✓ **Assurance individuelle** : cette assurance couvre la garantie insolvabilité définitive de l'emprunteur. Elle est émise au profit de la banque pour la couverture du risque d'insolvabilité perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, rupture du ménage, perte de la source de revenu, surendettement, ...).

La prime est faite et sera calculée sur le montant global du crédit et sur toute sa période. Cette prime est à la charge de l'emprunteur.

- ✓ **Assurance portefeuille** : c'est un nouveau produit qui est proposé aux banques et aux concernés les portefeuilles de crédits dont le ratio prêt/valeur est inférieur à 40 % et offre les avantages suivants :

L'assurance portefeuille est proposée pour les portefeuilles de crédits ayant une ancienneté de plus d'une année et ayant fait l'objet d'une assurance individuelle pour les édits dont le RPV est supérieur à 40 %.

#### ❖ **Crédits immobiliers admis en couverture de la garantie SGCI**

Les crédits immobiliers aux particuliers admis en couverture de la garantie SGCI doivent avoir pour objet le financement :

- L'acquisition d'un logement neuf fini (individuel ou collectif) ;
- L'acquisition d'un logement dans le cadre de la formule vente sur plans (VSP/LSP). L'acquisition d'un logement ancien (individuel ou collectif ou collectif) de Particulier à particulier (PAP) ;
- La construction, l'extension ou la surélévation d'un logement individuel ;
- L'aménagement ou la rénovation d'un logement individuel ou collectif ;
- L'acquisition d'un logement individuel ou collectif auprès d'une coopérative immobilière.
- L'acquisition d'un terrain destiné à la construction d'une habitation.

#### ❖ **Conditions d'octroi de la garantie par la SGCI.**

- La prise d'une hypothèque de premier rang par la banque.
- Le paiement d'un apport personnel au moins de 10 % coût de logement.
- Le montant total de crédit ne doit pas excéder à 10.000.000 DA.
- Le ratio prêt/valeur «  $RPV = \text{crédit}/\text{devis estimatif}$  » ne doit pas dépasser 90 %.
- L'acquéreur doit disposer d'un revenu lui permettant d'avoir une capacité d'endettement d'au moins 30 %.

- Règlement par la banque prêteuse d'une prime d'assurance unique puis elle va se retourner contre son client emprunteur.

#### ❖ Paiement de la prime d'assurance

Le montant de la prime unique (FLAT) à payer est calculé avec TTC par l'agence sur la base des taux correspondant par le rapport : prêt/Valeur (RPV).

Le règlement des primes est effectué par ordre de virement global et nominatif (nom et prénom de chaque emprunteur avec le montant de la prime versée) par l'agence concernée de 3 banques au compte de la SGCI ouverte dans une des agences de la banque.

La prime est payable dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de la mise en place du crédit.

Si après un délai supplémentaire de 30 jours, la prime n'est pas encaissée par la SGCI, la police d'assurance est annulée et la banque en est informée par écrit par la direction financière de la SGCI.

### C. Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière, prévue par le décret législatif n° 93 03 du 1 MARS 1993 relatif à l'activité immobilière abrogeant ainsi la loi de 1966, l'article II du décret législatif de 93-03 stipule que pour les opérations de vente sur plan, les promoteurs doivent couvrir leurs engagements par une assurance obligatoire prise auprès du fonds de garantie. Cette assurance garantit à l'acquéreur le remboursement des avances qu'il aura effectuées au promoteur immobilier dans le cas d'insolvabilité de ce dernier.<sup>81</sup>

Cette loi a d'abord reconnu l'activité immobilière comme une activité à part, soumise à l'inscription au registre du commerce avec un code spécifique 109-218 correspondant au promoteur immobilier.

Pour la première fois, cette loi autorise la vente sur plan permettant ainsi aux promoteurs d'utiliser l'argent de l'acquéreur pour financer le projet immobilier.

---

<sup>81</sup>Chikhoun Y; Semeoune O; Bourim Z : Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques, option ; MBEF, Université de Bejaïa, 2013.

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière a été créé par décret exécutif N° 97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat ne poursuit pas de but lucratif.

Il est non seulement un fond de garantie, mais également un fond de caution mutuelle, ce qui signifie que ce sont ses adhérents qui sont, du fait même de leur adhésion, des mutualistes qui lui permettent d'exister : chacun d'eux est caution des autres promoteurs, Sans eux, le fonds n'existerait pas et ne survivre.

Il est administré par un conseil d'administration et géré par un directeur général. Il est doté d'une assemblée générale, d'un comité de garantie et de Direction techniques.

Le fond a pour objet de garantir les paiements effectués par les acquéreurs et revêtant le caractère d'avance à la commande, reçus par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur plans.

Le FGCMPI est un partenaire au service :

- De l'acquéreur : il garantit les avances faites aux promoteurs,
- Du promoteur : il lui offre une prudence et peut ainsi utiliser légalement les avances des acquéreurs.
- De la banque ; il lui permet d'intervenir dans un dispositif sécurisant, diminution et limitation du risque crédit.

Il faut noter que la garantie d'un projet peut être partielle ou totale.

Le promoteur immobilier peut vendre sur plans une partie de son projet. La partie restante peut être commercialisée en utilisant d'autres formules. L'adhésion au Le fonds est très simple : il suffit d'en faire la demande et de s'acquitter des droits d'adhésion qui est fixé à 50.000 DA payable en seule fois. Et du montant de la cotisation annuelle. Celle dernière est fixée par Je conseil d'administration et elle varie en fonction de chiffre d'affaire de promoteur.

#### **D. Société d'Atomisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM)**

La SATIM a été créée en 1995 pour mettre à la disposition des banques un système interne de gestion qui suggère que les transactions se rapportant à la monétique, la commande des chèquiers et la création d'une centrale de risque. Cette dernière propose la mise en place d'un

réseau informatique interbancaire spécialisé pour prévenir le cas d'insolvabilité des particuliers à cause d'un surendettement. En effet, la possibilité donnée aux ménages de contracter des prêts auprès de plusieurs banques, peut provoquer une incapacité de remboursement. La centrale gérée par la SATIM se charge donc de la connexion de l'ensemble des banques pour éviter une telle situation.

## **2-4-Evolution du marché immobilier en Algérie**

Le secteur de l'habitat en Algérie se caractérise par de nombreux changements dus aux demandes pressantes des populations d'améliorer le secteur immobilier. En effet, le marché de l'habitat a connu deux périodes principales qui sont les suivantes :

- La période avant 1986 qui se caractérisait par le règne du « monopole de l'Etat »
- La période de 1986 à nos jours qui se caractérise par « l'ouverture du marché immobilier et mise en place de nouvelles réformes ».

### **2-4-1- Monopole de l'Etat**

Depuis l'indépendance de l'Algérie et jusqu'à l'avènement de la loi bancaire du 19 août 1986, le secteur financier et bancaire était constitué de trois (3) catégories d'institutions, à savoir :

- ❖ Le trésor public ;
- ❖ Les institutions financières bancaires : ces institutions représentant la banque d'Algérie et les banques primaires qui avaient le statut de banques de dépôts et qui étaient au nombre de cinq (5) et qui sont les suivantes :
  - ✓ La Banque Nationale d'Algérie « B.N.A » ;
  - ✓ La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « B.A.D.R » ;
  - ✓ Le Crédit Populaire d'Algérie « C.P.A » ;
  - ✓ La Banque du Développement Local « B.D.L ».
- ❖ Les institutions non bancaires : cette catégorie d'institutions regroupe les établissements financiers qui ne reçoivent pas de dépôts du public ou ne consentent pas directement de crédits. Ce sont :
  - ✓ La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance « C.N.E.P »;

- ✓ La Banque d'Algérie de Développement « B.A.D » ;
- ✓ Les compagnies d'assurance.

### **2 -4-2- Réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986)**

L'échec de la politique de l'Etat étant l'offreur unique et essayant de réduire l'écart entre l'offre et la demande l'amène à introduire d'autres acteurs dans le processus de l'opération immobilière et à agrandir le champ d'intervention pour les autres organismes, et ce à travers des nouvelles lois.

#### **2-4-2-1- Loi 86-07 du mars 1986 sur la promotion immobilière**

La loi 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04 mars 1986, elle avait pour objectifs de :

- ❖ Agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions, et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- ❖ Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels et satisfaire la demande qui ne cesse de croître ;
- ❖ Faire intervenir les différentes institutions notamment les banques en matière de logement et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- ❖ Faire participer les citoyens au financement de leurs logements par la mobilisation de leur épargne ;
- ❖ Insérer le logement dans le financement bancaire de l'économie.

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

- ✓ L'accès au foncier doit obligatoirement transiter par l'APC, le fait que le promoteur soit assimilé à un simple souscripteur;
- ✓ La limitation du crédit à 50 % du coût d'investissement et l'interdiction de l'utilisation des apports des réservations.

**2-4-2-2- Loi bancaire de 1986**

La loi du 19 août 1986 a été promulguée pour définir le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon la loi du 19 août 1986. Ces dernières sont définies comme étant « des personnes morales, effectuant des opérations à titre de profession habituelle ».

Cette loi classe les établissements de crédits en deux (2) catégories :

- Les établissements de crédits à vocation universelle qui ont pour mission principale la réception de tout type de dépôt de la clientèle et accorder tout type de crédit à n'importe quelle durée ;
- Les établissements de crédits spécialisés dans la collecte de ressources afin de les octroyer dans une catégorie de crédits spécifiques, à l'image du cas de la CNEP.

**2-4-2-3- Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit**

La promulgation de la loi 90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit avait permis la levée effective de la spécialisation des banques et établissements financiers, et ce, en vertu des articles 114 et 115 de cette loi.

Cependant, les banques ont tenté de diversifier leurs activités, néanmoins le secteur immobilier ne constitue pas l'une de leurs priorités et c'est pour cela que ce secteur est resté à l'écart mais l'une des causes majeures de cette réticence est plus particulièrement liée à la nature très risquée des crédits hypothécaires (leur durée, les risques encourus, le refinancement ...).

Pour remédier ces crises, les autorités ont introduit des réformes qui visaient à impliquer davantage le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place destinées au financement du logement (Sociétés de Refinancement Hypothécaire « S.R.H ») et leurs garanties (Société de Garantie des Crédits immobiliers « S.G.C.I »)

**2-4-2-4- Décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière**

Cette loi est venue annuler la loi 86-07, suite à l'échec qu'elle a connu, alléger les charges de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché immobilier neuf.

Selon l'article é de cette loi, l'activité de la promotion immobilière est définie comme étant «...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens

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

L'article 3 de la même loi a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouvert à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux seuls agents économiques (promoteurs publics et privés).

En dépit des efforts engagés par les autorités publiques en vue d'alléger la situation critique dont souffre le secteur de l'habitat, ce dernier reste toujours aussi délicat. C'est pour cela que depuis 1997, le schéma de financement de l'activité immobilières a été profondément rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien des intervenants du marché immobilier et facilite ainsi l'octroi des crédits.<sup>82</sup>

### **Section 03 : Généralité sur le crédit immobilier**

#### **3-1-Définition du crédit immobilier<sup>83</sup>**

Il s'agit d'un crédit bancaire à long terme, destiné au financement du logement. Il peut prendre deux formes distinctes qui se traduisent en deux types de crédits :

- Crédit immobilier aux promoteurs (promotion immobilière)
- Crédit immobilier aux particuliers.

En fait, ces deux types de prêts sont complémentaires et sont tous les deux indispensables pour l'amélioration du secteur de l'immobilier.

Ainsi, le crédit à la promotion immobilière permet l'amélioration de l'offre des biens immobiliers et la demande qui va absorber cette offre sera soutenue par les crédits immobiliers aux particuliers.

---

<sup>82</sup> D'après un rapport du ministère de la planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat.

<sup>83</sup> Nos regroupements d'après les documents de la BNA-Banque

### 3-2- Types du crédit immobiliers<sup>84</sup>

#### 3-2-1- Crédit à la promotion immobilière

##### 3-2-1-1- Définition de la promotion immobilière

La promotion immobilière consiste en la construction d'immeubles ou d'ensembles d'immeubles à usage principal d'habitation et accessoirement de locaux à caractère professionnel et commercial, sur des terrains propres ou acquis, nus ou aménagés ou situés dans les tissus existants au titre de la restructuration et de la rénovation.

Il est à relever que c'est avec la mise en place d'un plan national d'accession à la propriété et la création de l'O.N.L.F (Office National du Logement Familial), que devait se concrétiser un important programme de logement promotionnel financé par le CNEP. Ce programme était destiné exclusivement à la cession au profit des épargnants.

En juillet 1984, il a été décidé de dissoudre cet office en raison de son inefficacité avérée en matière de gestion. Les pouvoirs publics optent aussitôt pour les : EPLF ; celles-ci comme véritables entreprises de promotion immobilière, ont été chargées de concrétiser et de redynamiser le secteur de l'habitat promotionnel

##### 3-2-1-2-Définition et caractéristiques du crédit à la promotion immobilière

Le crédit à la promotion immobilière est le concours financier à long terme mis en place par le CNEP et destiné à la réalisation d'une ou plusieurs opérations rentrant dans le cadre des activités définies ci-dessus.

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

- D'examiner d'une manière très approfondie tous les aspects des projets présentés par le promoteur (l'aspect technique, financier et commercial)
- Il faudra également examiner minutieusement la situation de ce promoteur.
- En cas d'acceptation du projet, une convention de crédit est signée entre le promoteur et la banque précisant le montant du crédit, sa durée, son taux d'intérêt, sa nature et les

---

<sup>84</sup> Ibid. .

modalités de remboursement (échéances constantes, progressives ou dégressives) et la période du différé en cas de son existence.

### **3-2-1-3- Typologies de crédit à la promotion immobilière**

Le promoteur immobilier peut être une personne physique ou morale qui a un seul objectif est de construire des immeubles à usage d'habitation et qui sont destinés à la vente ou la location afin de pouvoir rembourser le crédit accordé par l'institution financière ( CNEP ) qui lui offre un délai de 36 mois dont 30 mois pour réalisation du projet et 6 mois pour la vente ou location afin de rembourser , la CNEP finance jusqu'à 90 % du projet .

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

#### **A- Crédits aux promoteurs privés**

Ces crédits sont accordés aux personnes physiques ou morales privées qui prennent les initiatives de réaliser des programmes immobiliers. Ces promoteurs sont soumis aux lois du marché.

#### **B- Crédits aux promoteurs publics**

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

Ce type de crédit est destiné uniquement aux personnes morales (entreprises).

L'or de l'octroi de ces crédits, les banques sont confrontées à plusieurs problèmes surtout en matière de recouvrement. Les promoteurs publics enregistrent le plus souvent un retard dans l'achèvement du programme faisant l'objet du crédit accordé et sont menés ainsi au non-respect des délais de remboursement ;

Les banques tel que la CNEP, financent deux types de promoteurs publics :

- L'OPGI - L'EPLF .... qui ont pour unique et principale activité, la construction et la vente des immeubles à usage d'habitation
- L'APC, qui exerce en plus de ces activités habituelles (acte civil, ...) une activité annexe qui est promotion immobilière, (exemple projet immobilier APC / CNEP).

- ❖ Les promoteurs privés ou publics sont soumis aux mêmes conditions de financement (le taux d'intérêt, la durée de l'emprunt, le remboursement, la période du différé...). Ils garantissent leur demande du crédit par une hypothèque de premier rang.

### **3-2-2- Crédits immobiliers aux particuliers**

#### **3-2-2-1- Caractéristiques de la clientèle algérienne**

La clientèle algérienne présente quelques caractéristiques qu'il faut prendre en considération afin de mettre en place des produits adaptés à leur situation, ces caractéristiques se résument essentiellement en des conditions financières limitées dues à la situation économique du pays. En effet, le pouvoir d'achat ne cesse de se détériorer Les ménages algériens ont une faible capacité d'épargne vu leur faible revenu et la cherté de la vie.

Face à cela, le banquier doit adopter les conditions d'octroi du crédit aux clients à faible revenu pour leur permettre d'accéder aux crédits immobiliers, il doit aussi affiner son analyse de risque pour prévoir, au mieux un remboursement régulier du crédit.

#### **3-2-2-2- Catégories de clientèle du crédit immobilier aux particuliers**

Il existe trois (03) catégories de clientèle qui présentent des risques différents :

##### **A- Locataire sans projet immobilier**

Cette catégorie n'a à priori aucune motivation à l'égard de la propriété immobilière.

Elle privilégie la consommation et le confort au jour le jour, ainsi qu'une certaine forme de liberté. Elle refuse de faire des choix définitifs.

Pour sensibiliser les acteurs de cette catégorie aux investissements immobiliers, il faut se localiser sur la souplesse du projet, à savoir

- La possibilité de modifier le plan de financement ;
- Le rééchelonnement du prêt ;
- La diversification des formes de crédit immobilier et la présentation de nouveaux produits sont susceptibles de les séduire, nous pouvons citer par exemple la formule "location-vente" dont le remboursement est égal à un loyer et qui évolue aussi comme un loyer.

**B- Propriétaires circonstanciels**

Ce sont des acheteurs réagissant à des opportunités, à savoir une nouvelle situation financière, obligation de changer de logement.

Ils sont motivés par une bonne image du crédit immobilier et du statut de propriétaire qui est synonyme de sécurité.

Pour les conquérir et les fidéliser, nos banques doivent prendre l'initiative de rechercher leurs clients en proposant des produits, des épargnes logement qui serviront à constituer un capital initial et pourront bénéficier d'avantages de taux, des durées.

**C- Propriétaires existentiels**

Cette catégorie de clientèle constitue l'accession à la propriété comme un projet de fonds. C'est la clientèle idéale qui présente généralement moins de difficultés à conquérir.

**3-2-2-3- Définition et caractéristiques du crédit immobilier aux particuliers**

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garantie par une hypothèque de premier rang sur le bien financé.

C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaire par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, d'une construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier.

Ce crédit constitue la partie la plus importante des concours bancaires en financement des particuliers dans de nombreux pays tel que la France.

Sensible aux difficultés rencontrées par quelques clients pour le remboursement de leur crédit et pour une meilleure prise en charge de leur préoccupation, des facilités sont accordées par la CNEP-Banque ; par ces facilités que le crédit immobilier aux particuliers se caractérise :

- Durée de remboursement : 30 ans
- Age limite : 70 ans

Baisse des taux d'intérêts historiquement élevés :

\* 5,75 % qui ont un livret épargne logement " LEL "

\* 6,75 % qui ont un livret épargne populaire " LEP "

\* 7,25 % non épargnant

### **3-2-2-4- Objectifs de la diversification des crédits immobiliers aux particuliers**

Il est nécessaire pour les banques de proposer des formules souples et de plus en plus adapté aux différentes catégories de clients afin de :

- Etre plus proche des besoins des clients ;
- Attirer un plus grand nombre de clients et toucher la catégorie des revenus ;
- Fidéliser la clientèle en proposant des financements susceptibles de s'adapter au mieux à leur évolution patrimoniale ;
- Maîtriser les risques d'insolvabilité en assouplissant les modalités de remboursements en fonction du revenu et de la situation du client. Certaines conditions doivent se réunir pour diversifier les prêts hypothécaires.

À savoir :

- Le développement des conditions de refinancement et fait du marché hypothécaire puisque c'est ce dernier qui offre aux banques les possibilités de refinancement ;
- La concurrence entre les établissements de crédit qui les amènera à créer de nouveaux produits pour développer leur part du marché.

### **3-2-2-5- Différents crédits immobiliers aux particuliers**

La CNEP banque propose une gamme variée de crédits immobiliers aux particuliers :

#### **A- Le crédit pour achat d'un logement auprès d'un particulier**

C'est un prêt destiné au financement de l'acquisition de logement auprès des particuliers.

Il est composé de trois (03) formes :

- Crédit pour l'achat d'un logement ancien auprès d'un particulier ;

- Crédit pour une construction individuelle finie ;
- Crédit pour l'achat d'une habitation en cours de construction.

**B- Crédit pour achat d'un logement promotionnel**

C'est un prêt destiné au financement d'un logement promotionnel soit :

- Un logement réalisé par un promoteur financé par la CNEP- Banque ;
- Ou bien pour l'achat d'un logement auprès d'autres promoteurs.

**C- Crédit pour l'achat d'un logement vente sur plan « VSP »**

Ces prêts sont destinés au financement d'un logement vente sur plan qui est assuré auprès du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière « FGCMPI».

**D- Crédit logement social participatif" "LSP"**

C'est un prêt destiné au financement d'un logement social participatif et se compose de :

- Acquisition d'un logement en état fini ;
- Acquisition d'un logement en vente sur plan, qui est l'objectif de notre recherche et étude, il sera bien détaillé dans le cas pratique.

**E- Crédit pour la construction d'une habitation**

C'est un prêt destiné au financement de la construction d'une habitation dont le bénéficiaire du crédit en sera lui-même le propriétaire.

**F- Crédit aménagement**

C'est un prêt destiné aux travaux (peinture ...).

**G- Crédits locaux commerciaux**

C'est un prêt destiné au financement de la construction ou l'aménagement d'un local à usage commercial, ce crédit prend trois formes :

- La construction d'un local ;
- Aménagement d'un local ;

- Achat d'un local auprès d'un particulier.
- ❖ En général, tous ces contrats de crédits immobiliers destinés aux particuliers quand vient de voir composant les clauses suivantes :
  - Le montant du crédit ;
  - La durée du crédit ;
  - Le taux effectif global ;
  - Les modalités de remboursement (montant des mensualités) ;
  - Les garanties apportées.

### **3-3- Différents types de risques de crédit immobilier et prévention contre les risques**

#### **3-3-1-Différent types de risques**

Le risque de crédit est défini comme étant le risque qu'une contrepartie n'honore pas ses engagements contractuels à bonnes échéances. Il est donc impératif pour une banque de mesurer ce risque et de prendre conscience des conséquences qui pourraient découler. De la réalisation de ce dernier.<sup>85</sup>

Le crédit immobilier présente trois (03) risques :

##### **3-3-1-1- Risques liés à l'emprunteur : qui s'explique par :**

- Refus de rembourser ;
- Revenu insuffisant au moment de la demande ;
- Perte de revenu postérieur au prêt ;
- Accroissement des dépenses postérieures au prêt.

##### **3-3-1-2- Risques liés au bien immobilier : qui s'explique par :**

- Destruction de bâtiment ;
- Dépréciation du bien immobilier suite à des transformations ;

---

<sup>85</sup> CNEP NEWS, édition Octobre 2006, n°27, p14.

- Entretien insuffisant ;
- Surévaluation de la propriété ;
- Risques matériels non détectés.

**3-3-1-3- Risques liés à l'évolution du marché du logement : qui s'explique par :**

- Dégradation de quartier ;
- Ralentissement généralisé du marché ;
- Effondrement du marché.

**3-3-2- Prévention contre les risques du crédit immobilier**

C'est à partir d'informations émises d'origine diverse que le banquier apprécié, prévient et limite le risque.<sup>86</sup>

**3-3-2-1- Prévention contre les risques liés à l'emprunteur**

Il faut évaluer la capacité et la volonté de remboursement de l'emprunteur par :

- Vérification de la source de l'apport personnel ;
- Vérification de la provenance, de la qualité et du montant du revenu, sa disponibilité et celle des frais de notaire, taxes (TVA) ou autres ;
- Analyse de la situation financière nette (en fonction de l'âge, de l'emploi...) ;
- Calcul de la capacité de remboursement ;
- Vérification de l'historique du crédit.

**3-3-2-2- Prévention contre les risques liés au bien immobilier**

- Évaluer la valeur marchande du bien immobilier et la rentabilité du projet (construction, extension, vente sur plan) ;
- Évaluateur de la qualité du bien immobilier par :
  - L'examen du titre de propriété, de la localisation, des plans et devis ;

---

<sup>86</sup>Bouyakoub F : L'entreprise et le financement bancaire, CASBAH édition, Alger, 2000, p23

- L'évaluation de la valeur marchande confirmée par un rapport d'expert.

### 3-3-2-3- Prévention contre les risques liés à l'évolution du marché du logement

Evaluer l'influence de l'évolution du marché sur la valeur des biens immobiliers en général et celui impliqué dans la demande de crédit par :

- L'analyse de l'offre et la demande de logement.
- Détermination de la conjoncture du marché (acheteur, équilibré, vendeur).
- Analyser l'évolution des prix, du volume des ventes par catégories d'habitation afin de cerner les tendances et les mouvements cycliques.
- Prévoir les prix et les volumes pour la prochaine année.
- Analyseur des tendances de l'évolution du marché.

### 3-4- Sociétés chargées du financement de l'immobilier

L'adaptation du décret législatif 93.03 du 1 mars 1993 sur l'activité immobilière est venue confirmer le choix de l'Etat de faire intervenir de nouvelles institutions financières pour forcer la CNEP et le trésor public dans le financement de l'habitat qui étaient les seuls intervenants sur le marché immobilier jusqu'à 1997.

Les institutions fournies par le décret 93.03 qu'on va développer dans ce chapitre sont :

- ✓ La caisse nationale de logement (CNL) ;
- ✓ Le fonds de garantie et de cautions mutuelles de la promotion immobilière (FGCMPI) ;
- ✓ La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM) ;
- ✓ La société de refinancement hypothécaire (SRH) ;
- ✓ La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).

### **3-4-1- Caisse nationale de logement (CNL) <sup>87</sup>**

#### **3-4-1-1- Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL)**

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public industriel et commercial ( E.P.I.C ) placé sous la tutelle du ministère de l'habitat, créé par le décret n° 91-145 du 12 mars 1991, modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994.

#### **3-4-1-2- Missions et attributions de la CNL**

La CNL assure ses missions à travers des dispositions d'octroi d'aides et à la personne dans le domaine de logement.

Elle gère pour le compte de l'État, et est en relation avec les collectivités locales, les maîtres d'ouvrage, les promoteurs immobiliers, les bénéficiaires des aides personnalisées, les financements publics mobilisés annuellement au profit des programmes de :

- Logements promotionnels aidés qui s'adressent aux ménages aux revenus intermédiaires (n'excédant pas six fois le SNMG) ;
- Logements destinés à la location - vente ;
- Logement rural ;
- Logements en accession aidée à la propriété (AAP) ;
- Résorption de l'habitat précaire et de réhabilitation du cadre bâti.

#### **3-4-1-3- Intervenants du CNL**

La CNL est un instrument privilégié des pouvoirs pour la gestion, d'aides aux personnes dans le domaine du logement. Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides au logement.

Ces aides peuvent être des programmes :

- De logements sociaux participatifs (LSP) ;
- De logement en aide à l'occasion à la propriété (AAP) ;
- De logement promotionnel aidé ;

---

<sup>87</sup> Document MHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », 2012.

- De logements destinés à la location - vente ;
- De logement à l'habitat rural et la résorption de l'habitat précaire.

#### **3-4-1-4- Aide d'accession à la propriété (AAP)**

L'aide à l'accession à la propriété (AAP) est régie par l'arrêt interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002. Elle est destinée aux citoyens, soit pour l'accession de logement neuf, soit à la construction de logement à usage individuel ; famille ou d'une organisation.

Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêt interministériel du 9 avril 2002 en fonction du revenu de bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint, et cela à raison d'un montant :

- ✓ Fixé à 700.000 DA pour un revenu supérieur à une (01) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre ( 04 ) fois le salaire national minimum garanti et supérieur à 18.000,00 DA et inférieur ou égal à 72000.00 DA ;
- ✓ Fixé à 400.000 DA lorsque le revenu est supérieur à quatre (04) fois le salaire national minimum (supérieur à 72.000,00 DA et inférieur ou égal à 108.000,00 DA).

#### **3-4-1-5- Convention CNL - Banque**

La C.N.L a signé de nombreuses conventions avec les banques telles que la CNEP Banque, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque de Développement local (BDL), le crédit populaire d'Algérie (CPA) .... Dans le but de faciliter et de développer la procédure de L'AAP et la mise en œuvre du dispositif d'octroi d'aide « fonale » au titre d'acquisition d'un logement ; ces conventions visent principalement à préciser le rôle et la responsabilité de chacun des deux organismes et mettre ainsi en place le principe du « GUICHET - UNIQUE ». En effet, ce dernier vise, à la facilité des démarches du citoyen d'acquies un logement neuf en mis en place un interlocuteur unique.

#### **3-4-2- Société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)**

##### **3-4-2-1- Présentation de la S.A.T.I.M**

La SATIM est une société par action (SPA) au capital social de 267.000.000 DA a été créée en 1995, ses actionnaires sont : la BNA, le BADR, la BEA, la CNEP-Banque, la BDL,

la CNMA et AL BARAKA. Elle est au service des banques et met à leur disposition un système interbancaire de gestion (SIG) qui englobe les trois prestations suivantes :

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

#### **3-4-2-2- Missions de la S.A.T.I.M**

Les missions de la S.A.T.I.M peuvent se résumer comme suit :

- ✓ La modernisation des technologies bancaires ;
- ✓ Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire ;
- ✓ La modernisation et la normalisation des instruments de paiement ;
- ✓ La promotion des traitements interbancaires ;
- ✓ La réalisation des grands projets qui exigent des attributs de la S.A.T.I.M s'effectuent, en coordination avec les banques dans le cadre d'une mutualiste de leurs investissements.

#### **3-4-2-3- Activités de la S.A.T.I.M**

La mise en place d'une solution monétique interbancaire est opérationnelle depuis octobre 1997 et la fabrication, la promotion et la normalisation du chèque. On a créé la centrale des risques des ménages. Le crédit immobilier est devenu maintenant, un produit proposé par toutes les banques et donc, il est possible qu'un ménage contracté des engagements auprès de plusieurs banques, ce qui lui posera inévitablement un risque de surendettement. Pour maîtriser ce risque, il a été créé des risques des ménages.

#### **3-4-2-4- Création de la centrale des risques de ménages**

Le crédit immobilier est actuellement pratiqué par la majorité des banques, ce que les ménages peuvent contracter des crédits auprès de plusieurs banques en même temps.

Toutefois, il était nécessaire de mettre en place une base de données localisée au niveau de la SATIM et accessible à distance sur les crédits immobiliers accordés aux ménages afin que ces derniers ne se retrouvent par dans des situations de surendettement.

La centrale des risques permet aux banques d'avoir les informations suivantes :

- Le nombre et le montant des crédits dont a besoin le client ;
- Le montant des mensualités des crédits contractés ;
- Les crédits connaissant des retards de paiement.

### **Remarque**

Il est à souligner que l'intervention réelle de la SATIM se résume dans la gestion et la maintenance des distributions automatiques de billets (DAB) et l'élaboration des chèques et des cartes magnétiques.

### **3-4-3- Société de garantie du crédit immobilier (SGCI)<sup>88</sup>**

#### **3-4-3-1- Présentation de la SGCI**

La SGCI a pour principales missions de garantir les crédits hypothécaires accordés par les établissements bancaires et financiers aux particuliers

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leurs clients ayant fourni des crédits hypothécaires. Parmi ces objectifs :

- ✓ Gérer de manière autonome le fonds de garantie constitué par les apports des établissements financiers ;
- ✓ Contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;
- ✓ Traiter toutes les opérations immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou éventuellement à son objet d'en faciliter le développement ou la réalisation ;
- ✓ Fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières en prévision de l'acquisition de bien immobilier à usage d'habitation.

---

<sup>88</sup> MANSOURI MANSOUR, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005,

### 3-4-3-2- Produits de SGCI

La SGCI offre deux types de produits :

#### A. Assurance individuelle

Elle est émise au profit de la banque pour la couverture de risque d'insolvabilité (perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, perte de la source de revenu, surendettement ...).

La prime est flat, elle est calculée sur le montant global du crédit et sur toute sa période. Cette prime est à la charge de l'emprunteur.

Au niveau de la CNEP-Banque, la souscription de la police d'assurance d'insolvabilité auprès de la SGCI a été suspendue le 01/04/2009 par la lettre N° 144/DG/2009 et a repris effet par l'avènement de la DR N° 1325 du 01 juillet 2012.

Le tableau suivant représente la nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, et ce, conformément aux dispositions de l'avenant N°04 du 22/05/2012 à la convention liant la CNEP-Banque à la SGCI.

**Tableau 07** : des tarifications applicables par la SGCI.

Radio prêt / Valeur (RPV)	Taux de prime (HT)
RPV 40%	0.05%
40% RPV 60%	0.75%
60% RPV 90%	1%

**Source** : article 4 de la décision réglementaire n° 1325/2012 du 20 juin 2012 portant sur les nouvelles tarifications de l'assurance.

#### B. Assurance portefeuille

Cette assurance concerne les portefeuilles de crédits dont le ratio prêt/valeur (valeur est inférieure à 40 %). La prime flat est de 0,5 % qui seront calculé sur le montant global du portefeuille des crédits et sur toute sa période. Cette prime est à la charge de la banque.

### 3-4-3-3- Avantages liés à l'intervention de la S.G.C.I

Cette intervention présente des avantages certains pour l'établissement prêteur qui sont:

- ✓ La diminution du risque crédit ;

- ✓ L'étude du risque et de la déclinaison du projet qui se fait par une partie extérieure ce qui engendre moins de coûts à supporter ;
- ✓ En cas de défaillances de l'emprunteur, la banque évite les procédures de la saisie immobilière (qui sur très lentes et lourdes), la S.G.C.I se substituera au client et honorera ses échéances et aux banques pour le suivi des opérations de recouvrement des échéances.

#### **3-4-3-4- Convention S.G.C.I - Banque <sup>89</sup>**

Dans le cadre du contrat d'adhésion entre la SGCI et les banques, elle émet au profit de ces dernières, une couverture contre le risque de non remboursement des crédits immobiliers accordés aux particuliers durant. Elle est valable toute la durée de vie du crédit sans dépasser les vingt (20) ans. Cette garantie couvrira alors la différence entre toutes les sommes récupérées par les banques et celles qu'elle aurait dû percevoir normalement.

Les conditions d'octroi de cette garantie sont principalement les suivantes :

- Prise de l'hypothèque comme garantie par la banque ;
- L'apport personnel de l'acquéreur doit être d'au moins 10% du coût global du Logement ;
- Le montant du crédit ne doit pas dépasser 90% du prix de logement ;
- Le paiement d'une prime d'assurance unique par l'emprunteur lors de la mobilisation du crédit par le prêteur.

#### **3-4-4- Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (F.G.C.M.P.I)**

##### **3-4-4-1- Présentation de la FGCMPI <sup>90</sup>**

La FGCMPI a été créé par le décret exécutif n°97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat et ne poursuit pas de but lucratif.

Il est administré par un conseil d'administration et géré par un directeur général, il est doté d'une assemblée générale, d'un comité de garantie et de directions techniques.

##### **3-4-4-2- Garantie du « F.G.C.M.P.I »**

Le FGCMPI octroie une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « attestation de garantie » : elle couvre les payés par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.

---

<sup>89</sup> Guide MAHIOU Samira, « crédit immobiliers aux particuliers », 2011,

<sup>90</sup> Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012,

« Tout promoteur qui ne souscrit pas aux assurances et garanties du FGCMPI est puni d'un emprisonnement de deux (02) mois à deux (02) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) à de deux millions de dinars (2.00.000 DA) ». <sup>91</sup>

Le fonds s'engage auprès de l'acquéreur à lui rembourser ses avances suite à la réalisation d'un des événements suivants :

- ❖ Si le promoteur est une personne physique :
  - ✓ Le décès du promoteur, sans la reprise du projet par ses responsables ;
  - ✓ La disposition du promoteur, à condition qu'elle soit constatée par une autorité judiciaire ou administrative compétente ;
  - ✓ L'escroquerie dument constatée par une autorité judiciaire.
- ❖ Si le promoteur est une personne morale :
  - ✓ La faillite de l'entreprise (société de la promotion immobilière) ;
  - ✓ La liquidation de l'entreprise pour des raisons que ce soit judiciaire ou par anticipation ;
  - ✓ La banque route même si elle revêt un caractère frauduleux.

#### **3-4-4-3- L'adhésion**

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière, peut adhérer au fonds. A l'inverse de la garantie qui est obligatoirement l'adhésion au F.G.C.M.P.I fait bénéficier d'avantages multiples.

#### **3-4-4-4- L'acquéreur**

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec l'attestation de garantie du F.G.C.M.P.I, le principal intérêt du fonds est sécurisé l'acquéreur, dans de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Il y a tout de même lieu de noter que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, ou le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur.

---

<sup>91</sup> Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011.

### **3-4-5- Société de refinancement hypothécaire (SRH)**

#### **3-4-5-1- Présentation de la S.R.H**

La société de refinancement hypothécaire est un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, c'est une société par action (SPA) créée le 27 novembre 1997 avec un capital social de 4.165.000.000 DA (composé de 833 actions d'une valeur unitaire de 5.000.000 DA).<sup>92</sup>

Son capital est détenu principalement par les actionnaires suivants : le trésor public, les banques (CPA, CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances CAAT, CAAR, SAA).

La S.R.H a pour objectif principalement de permettre aux banques de se financer, elle permet également aux banques de gérer leurs liquidités dans les meilleures conditions. Cette dernière permet aux banques d'éviter le recours à l'utilisation des ressources courtes dans les emplois à long terme.

#### **3-4-5-2- Ressources de la S.R.H**

Les ressources financières à moyen et à long terme de la S.R.H se caractérisent par trois sources fondamentales :

- ✓ L'émission d'obligation sur le marché hypothécaire et financier ;
- ✓ Les emprunts sur le marché financier international ;
- ✓ Le recours au financement de la banque d'Algérie si celui-ci est jugé nécessaire.

Une source de financement est accordée dans le futur avec le développement du marché hypothécaire c'est la titrisation qui est donc la transformation des obligations en titres de placement négociables.

#### **3-4-5-3- Missions de la S.R.H**

La S.R.H a pour missions principales de :

- ❖ Assurer le refinancement des banques et établissements financiers ayant accordé des prêts hypothécaires ;

---

<sup>92</sup> Le site [www.SRH.dz](http://www.SRH.dz)

- ❖ Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans les conditions de liquidité favorables ;
- ❖ Prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires ;
- ❖ Participer au développement du marché financier entant des valeurs mobilières.

#### 3-4-5-4- Conditions générales du refinancement par la S.R.H

Pour bénéficier d'un refinancement de la société de refinancement hypothécaire (S.R.H), l'établissement financier se doit de remplir certaines conditions qui se résument comme suit :

- ✚ Avoir la qualité d'une banque ou établissement financier agréé par la banque d'Algérie ;
- ✚ Déposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvé par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires (A.G.O) ;
- ✚ Avoir un système de gestion de portefeuille de crédit hypothécaire jugé satisfaisant au moyen d'un contrôle sur place ou sur pièce, par la SRH.

Toute demande de refinancement se doit de comprendre les mentions suivantes :

- Le nom et l'adresse du demandeur ;
- Le montant du financement et les garanties fournies qui doivent être du premier rang ;
- Les crédits accordés ;
- Objet de la demande de refinancement de la demande ne doit pas dépasser 80 % de la valeur de la garantie fournie ;
- La période d'amortissement maximal de ces prêts doit être de 30ans ;
- La S.R.H ne finance que les crédits effectivement décaissés, le décaissement doit être effectué dans un délai de deux (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la S.R.H et la banque ;
- Les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la S.R.H qui a le droit de vérifier à tout moment leur existence matérielle ;

- Le remboursement du capital et des intérêts dus seront payés mensuellement par les banques au profit de la S.R.H suivant un échéancier avec une période de différé de deux (02) mois.

### **3-4-5-5- Convention S.R.H – Banque**

La convention entre les deux parties, la banque et la S.R.H, stipule que la S.R.H refinance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre d'acquisition de logements neufs. L'opération de refinancement hypothécaire accordée par la S.R.H a pour but de mettre à la disposition des banques des prêts à long terme dont le remboursement (principal + intérêt) se fera mensuellement par les banques suivant un échéancier comme la période de différé : 02 mois.

Cependant la lourdeur des conditions de refinancement constitue un frein (obstacle) majeur au développement de l'activité immobilière, ce qui mène ainsi les banques à orienter leurs investissements dans un secteur plus sûr, autre que celui de l'immobilier.

## **Conclusion**

Les crédits immobiliers représentent un nouveau produit. Ils sont appelés à se multiplier et à se diversifier dans un proche avenir, cela non seulement pour fidéliser la clientèle mais aussi parce que les crédits aux particuliers sont devenus des enjeux de la concurrence bancaire.

L'octroi de crédits immobiliers doit être régi par des lois et des règlements bien précis et spécifiques aux particuliers, cette réglementation permettra de déterminer les modalités d'octroi, protégera aussi bien le prêteur que l'emprunteur et imposera la transparence.

Ces lois et règlements permettront également aux établissements de crédits de mieux gérer les risques. En Algérie nous constatons cette absence de lois.

De plus, le rôle du système de financement du logement mis en place en Algérie est de procurer des fonds et de les mettre à la disposition des ménages pour l'acquisition du logement ; à vrai dire, ces nouvelles dispositions sont mises en place pour remédier à la situation désastreuse que connaît le financement de l'habitat en Algérie.

**Chapitre - 03 - Etude et analyse d'un  
dossier du crédit immobilier au sien de  
la BNA Banque**

### **Introduction**

Comme nous avons dans le deuxième chapitre « le financement de l'immobilier en Algérie » pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre sur l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BNA-581 de Tizi-Ouzou.

A cet effet, la première section sera dédiée à la présentation générale sur la BNA et la deuxième section portera les étapes d'étude d'un dossier prêt immobilier. Dans la troisième section nous étudierons un cas pratique au sein de la BNA-banque.

### **Section 01 : Présentation de la banque nationale d'Algérie<sup>93</sup>**

#### **1-1-Historique de la banque nationale d'Algérie**

Après l'indépendance de notre pays, il existait un réseau bancaire qui refusait de soutenir la politique des pouvoirs publics, en matière de crédit, seule la banque centrale d'Algérie et la caisse de développement (actuellement banque algérienne de développement BAD) créées respectivement le 13 décembre 1962 et de 07 mai, était en place.

Pour remédier à cette situation, l'état décide à partir de 1966 de prendre en main le secteur bancaire par la création de trois banques spécialisées, pour le remplacement de réseau bancaire français défaillant alors :

- 1- Banque nationale d'Algérie (BNA) : créée par ordonnance du 13 juin 1966, ayant pour mission, le financement des secteurs socialistes privés.
- 2- Crédit populaire d'Algérie (CPA) : créée par ordonnance du 29 décembre 1966, chargé d'accord des crédits aux petites et moyennes entreprises publiques ou privées, et de développer l'artisanat, la pêche, le tourisme et l'hôtellerie
- 3- Banque extérieur d'Algérie (BEA) : créée par ordonnance du 10 octobre 1967, avec pour mission, le développement économique avec l'étranger.

La banque nationale d'Algérie, créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin, était directement placée sous tutelle de l'état à travers le ministère des finances jusqu'à la promulgation de la loi 88-11 juin du 12 janvier 1988, date à laquelle la BNA devient une entité juridique autonome, dotée du statut d'entreprise publique économique (EPE).

---

<sup>93</sup> Document interne de la BNA.

## **Chapitre 03: Étude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sien de la BNA Banque**

---

En fait, la première banque commerciale qui a été créée fut la banque nationale d'Algérie qui a repris, dès sa création, les éléments patrimoniaux et l'activité des établissements bancaire ci-après ainsi que les patrimoines et les activités des caisses de crédit agricole, de la caisse centrale des S.P.A et de la caisse des prêts agricoles, à la date du 30 septembre 1968.

- Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie (C.F.A.T) ;
- Banque de paris et de pays bas (B.P.P.B)
- Banque nationale pour le commerce et l'industrie « Afrique » « B.P.P.B) ;
- Crédit industriel et commerce (C.I.C) ;
- Comptoir national d'escompte de paris (C.N.E.P) ;

Instrument de la planification financière, la particularité de la BNA est qu'en pus de l'activité universelle de banque de dépôts, exercée concomitamment avec les autres banques, elle avait l'exclusivité et le monopole du financement du secteur agricole socialiste et traditionnel.

Cette spécialisation découle du souci des pouvoirs publics à apporter au secteur autogéré agricole, l'aide dont il avait besoin pour se développement rural (B.A.D.R) depuis mars 1982 après la restructuration de la BNA.

L'application des reformes de la loi 90-10 du 14 avril 1990, et la situation culminantes des performances de l'institution, satisfaisait, les conditions d'éligibilité prévues par la banque d'Algérie ont fait que, par délibération du conseil de la monnaie, et de crédits le (C.M.C) au 05 septembre 1995, la BNA a obtenu son agrément. Elle est, ainsi, la première banque du pays à bénéficier de statut.

La BNA dispose d'un réseau d'exploitation très dense réparti sur l'ensemble du territoire national.

En effet compte un vaste réseau de 171 agences, regroupées dans 17 directions régionales d'exploitation.

### **1-1-2- Evolution**

Parler de l'évolution de la BNA, renvoie à dégager les traits essentiels des efforts qu'elle a entrepris en vue d'être une banque « moderne », de proximité, proche de sa clientèle et capable de répondre aux nouvelles exigences du marché.

Celles-ci, se sont imposées à l'économie algérienne suite à dépréciation de sa monnaie nationale, engendrant l'emballlement de sa dette extérieure que le Fond Monétaire International (FMI) n'a accepté le rééchelonnement que sous la condition de changer son système économique ; impliquant aussi son passage obligé à une économie du marché.

C'est dans ce cadre qu'ont été engagés d'importantes réformes structurelles dans le domaine bancaire et financier.

La BNA a fait l'objet d'un premier plan institutionnel élaboré sur la base des rapports d'évaluation effectués en 1973 et 1995 par des cabinets d'audits financier internationaux.

C'est à partir de ces audits que la BNA, répondant pleinement aux règles universellement admises, a été la première banque publique à être agréée par le conseil de la monnaie et de crédit en septembre 1995. Ce sont les multitudes opérations d'assainissement du portefeuille ainsi que les différentes opérations de recapitalisation effectuées par le trésor qui ont aidé la BNA à pouvoir satisfaire pleinement les exigences fixées.

Ces opération consistaient soit en donnant aux banques publiques, entre autres la BNA directement de l'argent sous forme de cash, soit en conventionnant leurs créances détenus sur les entreprises publiques et privées. Dans ce cas le Trésor rachète les créances des banques en contractant des dettes auprès d'elles ; dette qui sont remboursées aux banques sur une longue période.

Le plan institutionnel et organisationnel s'articule autour des principaux axes portant à l'amélioration des fonctions suivantes :

- La fonction comptable
- Le système d'information
- La gestion des ressources humaines
- La gestion de trésorerie
- La fonction commerciale
- La fonction du contrôle interne
- La fonction de gestion générale.

Les actions programmées ont connu un début d'exécution. En effet, les principales réalisations concernant :

- L'acquisition du logiciel « DELTA BANK »

- La mise en place de la fonction crédit de la formation commerciale
- La séparation de la fonction crédit de la fonction commerciale
- La définition et la mise en œuvre du dispositif de classification des créances et de la procédure de provisionnement
- Le lancement de nouveaux produits tel que la carte de retraits interbancaires.

En tenant compte et prenant appui sur ces éléments, la BNA a élaboré un plan stratégique couvrant la période 2001-2005.

### **1-2- Présentation générale de la BNA et l'organigramme**

#### **1-2-1- Présentation de la BNA**

La Banque Nationale d'Algérie a été la première banque commerciale créée suite à la réorganisation de système bancaire par le pouvoir public, cette réorganisation a été rendue nécessaire compte tenu de la situation de notre pays jusqu'à l'indépendance.

A cette étape on pouvait compter dans le pays pas moins d'une vingtaine de banques contrôlées par des français ces banques devaient se montrer réticentes quant à la participation active dans le financement de l'activité économie socialiste.

La réorganisation du système bancaire algérien a commencé en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères et la création des banques qui se résumait alors à deux institutions.

- La banque centrale d'Algérie (BCA) créée en 1962 ;
- La caisse Algérienne de développement (CAD) créée en 1963 et après l'appellation de la banque algérienne de développement (BAI) en 1971.

La BNA a été créée juste après le 30/06/1966. Elle exerçait tous les activités d'une banque de dépôt. En outre elle détenait le monopole du financement de l'agriculture jusqu'à 1982 daté à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de l'opportunité de mettre en place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge du financement et la promotion de mode rural.

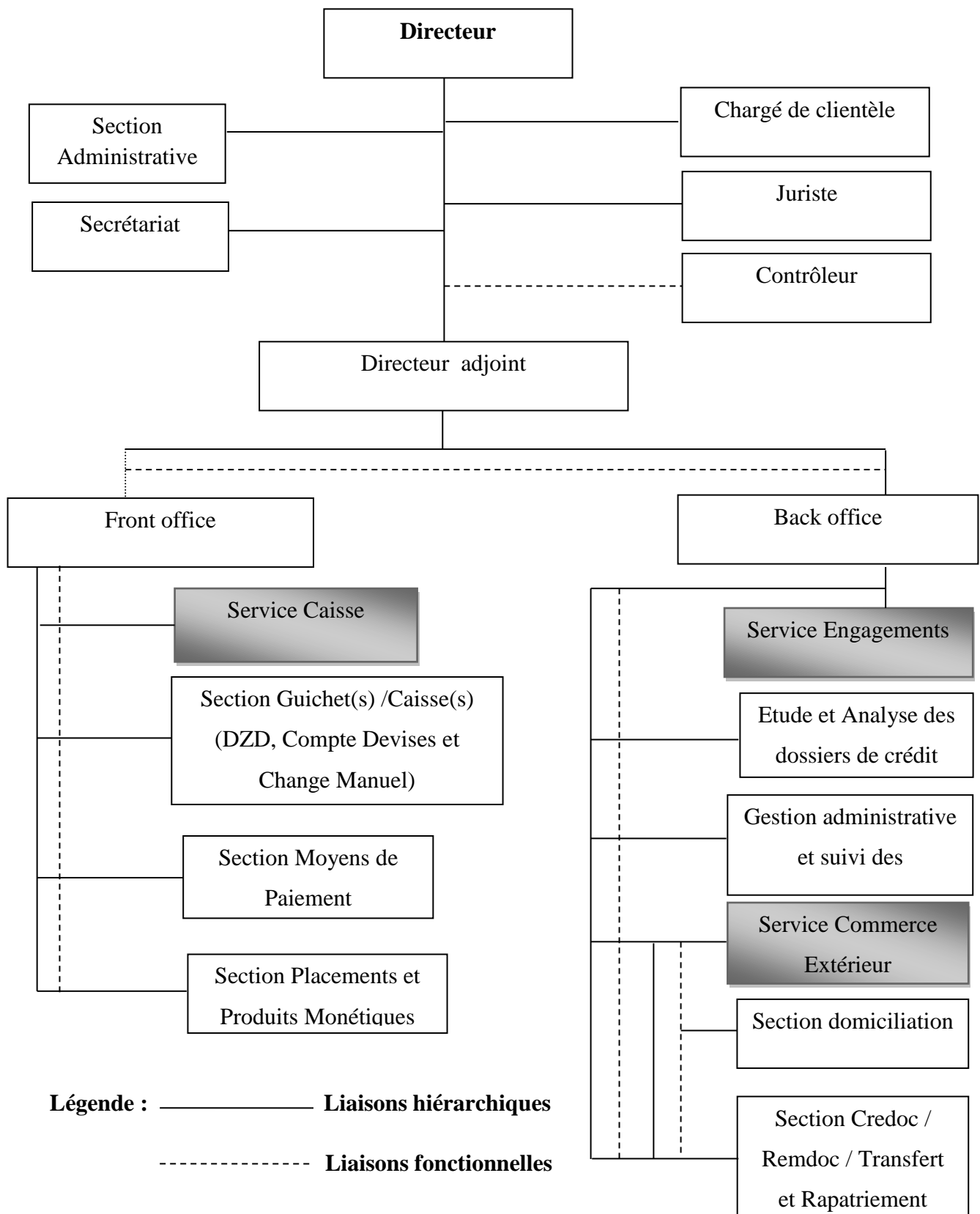
Ainsi, a été créée la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) à partir de la restructuration de la BNA.

### **Chapitre 03: Étude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sien de la BNA Banque**

A l'heure de la mondialisation, la BNA s'ouvre au commerce extérieur en déployant une assistance soutenue au réseau en matière de procédure de réglementation des changes et de commerce extérieure, la BNA ouvre aussi pour une amélioration constante de la relation entre la banque et les correspondants des entreprises étrangères, on retiendra parmi les mesures prises :

- Recherche et mise place de crédits extérieurs.
- Amélioration des tarifs des crédits documentaires.
- Mise en place de garantie bancaire et des conditions et modalités relatives aux investissements à réaliser par des non-résidents en Algérie.

**1-2-2- Organigramme de la BNA (Schéma n° : 03)**



**Source :** Document interne de la BNA.

### **1-3- Activité principale et les types de crédits traités par la BNA**

#### **1-3-1- Activité principale de la BNA**

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

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations emprunté pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tous paiement en espèce ou par chèque, virements, domiciliation, mises à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations emprunté pour les besoins de son activité ;
- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec sans garantie, tant par elle-même qu'en participation ;
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération du crédit pour le compte d'autres institutions financiers ou pour le compte de l'Etat, répartir toutes subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Acquérir en tout ou en partie, avec ou sans la garantie de bonne fin du cédant ;
- Financer par tous les modes les opérations de commerce extérieur ;
- Recevoir ou effectuer tous paiement et tous recouvrements des lettres de change, billet à ordre, chaque, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers ;
- Louer tous et compartiments de coffres ;
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux ;
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou placement, ou à la négociation de toutes valeur mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, améliorer ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer le service financier de tous titres ;
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contractés tous emprunt, prêt, nantissements, reports de devises étrangère, et tous en conformité de la réglementation en la matière ;

- Accepter ou conférer toutes hypothèques et toutes autres suretés, souscrire tous engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions, crédits documentaires irrévocables, confirmation de crédits documentaires, garanties de bonne exécution, de bonne fin ou remboursement ou renonciation à des recours légaux, constituer toutes cautions réelles ;
- Remplir le rôle de correspondants d'autre banques ;
- Assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits :
- Etablir ou gérer des magasins généraux ;
- Effectuer toutes acquisitions, ventes, locations ou autres opérations mobilière ou immobilières nécessitées par l'activité de la banque ou les mesures sociales en faveur de son personnel.

### **1-3-2- Les types de crédit traité par la BNA**

La BNA à plusieurs types on distingue :

#### **1-3-2-1- Les crédits classiques**

Ce sont des crédits d'investissement classique qui sont destinés à financer l'actif immobilisé du bilan. Ils peuvent être accordés à moyen ou à long terme.

- Les crédits à moyen terme (CMT)

Ces crédits sont accordés pour une durée qui varie entre deux (2) et sept (7) ans, avec un différé allant jusqu'à deux (2) ans, soit une durée approximativement équivalente à la durée de vie de l'équipement à financer. Ces crédits représentent des concours destinés à financer les équipements, l'outillage, et les installations légères.

Un crédit à moyen terme ne finance que 80% du montant global de l'investissement, le reste sera financé par l'autofinancement elle-même.

La réalisation de ce crédit se fait sous forme d'avances en compte, avec certification de chèque de banque établis à l'ordre du fournisseur ou par virement.

- Le crédit à long terme (CLT)

La durée de ces crédits varie de (07) à (15) ans, ils sont destinés à financer des immobilisations lourdes (habitat rural). Ce type de crédit est rarement pratiqué par les banques commerciales en raison de leurs ressources qui sont essentiellement à court terme ces banques

jouent la plupart du temps, le rôle d'intermédiaire entre le client et les établissements financiers spécialisés.

- Le crédit-bail

Le crédit leasing mobilier est une opération financière et commerciale, mettant en relation la banque avec des opérateurs économique nationaux, portant sur un contrat de location des biens d'équipements rentrant directement dans la réalisation et/ ou l'extension de projet d'investissement.

La BNA vous loue le bien pour une durée qui correspond en générale à la durée d'amortissement, avec une option d'achat à la fin du contrat.

- Le crédit par signature

Si le plus souvent une banque aide une entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagement. La banque prête alors simplement sa signature sans supporte de charge de trésorerie et l'étude faite par la banque doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entrainer des décaissements importants.

- Le crédit par caisse

Le crédit par caisse donne donc la possibilité à un client de rendre son compte débiteur pendant une certaine durée (habituellement courte). Les formes habituelles du crédit par caisse sont la facilité de caisse et le découvert.

- Facilité de caisse :

C'est un crédit donné pour :

- Gérer et combler les décalages de trésorerie de très courte durée ;
- Faire face aux fins de moins difficiles ;
- Les intérêts sont calculés sur la base des fonds réellement utilisés.

- Le Découvert :

Il est matérialisé par le débit autorisé du compte, souple et rapide, le découvert est mis à votre disposition pour :

- Faire face aux dépenses immédiates et imprévues mais qui rentrent dans le cycle d'exploitation
- Les intérêts sont calculés sur la base des montants réellement mobilisés
- Le crédit à la consommation

C'est un crédit accordé par des établissements bancaires à des particuliers. Le prêt de consommation est octroyé aux ménages afin de leur permettre de financer des achats. Cette catégorie il se caractérise par des montants de prêt plus faibles, une durée de remboursement relativement courte de la nature des garanties demandées. Lorsqu'il s'agit de financer un bien d'équipement, la distribution (vente) est assurée le plus souvent par le vendeur de ce bien. Le crédit à la consommation est généralement remboursé selon un échéancier comportant des mensualités périodiques.

### **1-4- Mission et l'organisation de la BNA**

Comme nous l'avons déjà cité, la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts.

Elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et les entreprises, elle attire toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans de la législation et de la réglementation des banque et put notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fond, en compte ou autrement, remboursement vue, à terme ou à l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;
- Louer tous les coffres et compartiments de coffre
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités, et valeur émis par le trésor public ou par la collectivité publiques et semi-publique et générale tout engagement à échéance fixe transmissible à l'ordre résultat d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Consentir sous tout forme de crédit, prêt ou avance avec ou sans garanties ;
- Recevoir en dépôt tous titre et valeurs ;

### **Chapitre 03: Étude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sien de la BNA Banque**

---

- Recevoir ou effectue tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet à l'ordre, chèque, warrants, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autre documents commerciaux ou financier ;
- Payer en lieu et place du débiteur toutes créances avec subrogation dans les endroits et rang de la créance ;
- Traiter toutes opérations de change, au comptent ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, report de devises étrangères ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèces, par chèque, virement, domiciliation, lettre de crédit et autres activités de banque ;
- Procéder ou participer à l'émission la prise ferme, a la garantie, ou placement, ou a la négociation de toutes valeurs mobiliers, soumissionner tout emprunt public ou autre, acquérir, assurer les services financier de tout titre ;
- Exécuter, en y attachants ou non sa garantie, toute opération de crédit pour compte d'autre institutions financiers ou pour le compte de l'état répartit toute les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Servir l'intermédiaire l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilière ainsi que des métaux précieux ;
- Financier par tous modes les opérations de commerce extérieur.

**Section 02 : Modalités de traitement d'un dossier et leurs conditions d'éligibilité.<sup>94</sup>**

**2-1- Conditions d'éligibilité au financement**

Le crédit immobilier bonifié est destiné aux particuliers remplissant les conditions suivantes :

- Etre de nationalité Algérienne ;
- Justifier d'une résidence fixe en Algérie ;
- Etre âgé de moins de 75 ans ;
- Avoir un revenu stable et régulier supérieur ou égal à une fois le SNMG et inférieur ou égal à 12 fois le SNMG ;
- En cas de caution ou de Co-emprunteur, le revenu cumulé avec celui de l'emprunteur ne doit pas dépasser douze (12) fois le SNMG.

**2-2- Documents constitutifs de dossiers**

L'emprunteur présente un dossier renfermant les documents suivants :

- Une demande de crédit selon le modèle joint en annexe III ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Une fiche familiale ou une fiche individuelle ;
- Un acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels...etc.) ;
- Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;

---

<sup>94</sup> Document interne de la BNA.

- Un extrait de rôles de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « C.R.E.M » (cf. Note n ° 3483.116.12 du 1er juin 2016)
- Le dossier de la caution ou du co-emprunteur est constitué :
  - D'une fiche familiale ou d'une fiche individuelle ;
  - D'une copie de la pièce d'identité ;
  - D'un acte de naissance ;
  - D'un certificat de résidence ;
  - D'une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels...etc.) ;
  - D'une attestation de travail récente et des trois (03) dernières fiches de paie ou du relevé des émoluments pour les salariés ;
  - Des trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
  - D'un extrait de rôles de date récente pour les non-salariés ;
  - D'une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages «C.R.E.M ».

Les justificatifs de revenus présentés par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.

- Outre les documents cités ci-dessus, l'emprunteur doit présenter, selon le cas, les pièces suivantes :

### **A- Cas d'acquisition d'un logement neuf achevé**

Une décision d'affectation de logement, un contrat de réservation ou tout autre document justifiant l'attribution d'un logement neuf achevé au profit du bénéficiaire, à compléter ultérieurement par un acte de vente notarié d'un logement neuf où sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement.

**B- Cas d'acquisition d'un logement neuf formule « vente sur plans »**

- le contrat de vente sur plans notarié, enregistré et publié établi suivant le modèle en annexe IV (Cf. décret exécutif n ° 13-431 du 18 décembre 2013) ;
- l'attestation de garantie du Fonds de la Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) en cours de validité ;
- l'acte de subrogation de l'assurance FGCMPI au profit de la banque établi suivant le modèle en annexe V ;
- le justificatif de la part de contribution initiale de l'emprunteur, ou la décision d'octroi d'aide d'accès à la propriété (aide CNL) dans le cas d'un logement promotionnel aidé.

**C- Cas de construction d'un logement rural ou d'un logement individuel réalisé sous la forme groupée dans les zones définies des wilayas du Sud et des Hauts - Plateaux**

- la décision d'octroi de l'aide frontale CNL dans le cas d'une construction rurale;
- la copie de l'acte de propriété du terrain servant d'assiette à la construction enregistrée et publiée ou une copie du certificat de possession enregistrée et publiée ;
- l'original du certificat négatif d'hypothèque du terrain servant d'assiette daté de moins de trois mois ;
- la copie du permis de construire en cours de validité (Cf. note n° 3384.116.11 du 07 juillet 2015) ;
- le devis quantitatif et descriptif des travaux délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque ;
- le rapport d'évaluation du terrain servant d'assiette établi par, un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

Toute contre-expertise ordonnée par la banque doit être réalisée par un expert agréé auprès des tribunaux.

### **2-3- Modalités et conditions d'octroi du crédit**

- Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement du bénéficiaire (Revenu / Age). Il est limité à 90 % du prix du logement à financer ou du devis, sans toutefois dépasser 90 % de la valeur de l'hypothèque.
- Dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plans est révisable (mention indiquée au titre « prix de vente et modalités de sa révision » du contrat de vente sur plans), le prix du logement est majoré de 20 % pour déterminer le montant du crédit.
- Le prix du logement, objet de financement, est limité à douze (12) millions de dinars.

Le financement du Logement Promotionnel Public (LPP) n'est pas concerné par cette condition.

- La capacité de remboursement est déterminée en fonction du revenu mensuel net de l'emprunteur, selon le tableau ci-après :

**Tableau n° 08 :** <sup>(°)</sup>R.M.N. : revenu mensuel net de l'emprunteur.

<b>Capacité de remboursement : % du R.M.N. <sup>(°)</sup></b>	<b>Niveau du revenu</b>
30%	R.M.N supérieur ou égal à 1 fois le SNMG et inférieur ou égal à 2,5 fois le SNMG
40%	R.M.N supérieur à 2,5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG
50%	R.M.N supérieur à 4 fois le SNMG

<sup>(°)</sup>R.M.N. : revenu mensuel net de l'emprunteur.

- L'emprunteur peut avoir recours à un Co-emprunteur ou à une caution.
- Le Co-emprunteur ou la caution peut être le conjoint ou toute autre personne.

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

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

La capacité de remboursement des non-résidents est calculée sur la base du revenu net mensuel perçu de la perception faite par le SMIG du pays de résidence (voir exemple en annexe VI).

- La durée du crédit ne peut excéder quarante (40) ans (dans la limite de l'âge de 75 ans). En cas de recours à un Co-emprunteur ou à une caution, la durée du crédit est déterminée en tenant compte de l'âge le plus élevé.
- L'emprunteur bénéficie d'une période de remboursement différée fixée comme suit :
  - ✓ vingt-quatre (24) mois dans le cas de la construction et de l'acquisition d'un logement vendu sur plans ;
  - ✓ six (06) mois dans le cas d'acquisition d'un logement neuf achevé.

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

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

- Le taux d'intérêt appliqué à ce type de crédit est un taux d'intérêt préférentiel de 6 % l'an.
- Le taux d'intérêt à la charge de l'emprunteur est de 1 % ou de 3 % l'an selon le niveau du revenu net mensuel, auquel peut s'ajouter le revenu d'un Co-emprunteur ou d'une caution. Ce taux est fixé comme suit :

### **A- Cas de construction d'un logement rural ou d'un logement individuel réalisé sous la forme groupée dans les zones définies des wilayas du Sud et des Hauts – Plateaux**

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

### **B- Cas d'achat d'un logement collectif promotionnel**

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

- L'emprunteur retenu dans le cadre du programme « LPP » et ayant un revenu inférieur ou égal à douze (12) fois le SNMG, supporte un taux d'intérêt de 3 % l'an.
- Le taux de bonification à la charge du Trésor est de 5 % ou 3 % et constitue le différentiel entre le taux d'intérêt préférentiel (Cf. article 17) et le taux à la charge de l'emprunteur (Cf. article 18).
- Les intérêts sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), conformément à la loi n° 2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finances 2001, sauf autres dispositions législatives ultérieures.
- Dès la signature de la convention de crédit, une commission de gestion est versée en une seule fois par l'emprunteur, conformément aux conditions de banque en vigueur.

### **2-4- Modalités de traitement des dossiers**

À la réception de la demande de crédit, accompagnée de toutes les pièces constitutives du dossier, le chargé d'études procède à son enregistrement sur un registre paraphé, ouvert à cet effet (modèle en annexe VII), vérifie les documents remis par l'emprunteur et lui délivrent un récépissé de dépôt provisoire (modèle annexe VIII) si le dossier est incomplet ou un récépissé définitif (modèle joint en annexe IX) si le dossier présenté est complet.

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

## **Section 03 : Remboursement et le recouvrement de crédit<sup>95</sup>**

### **3-1- Conditions de mise en place de crédit**

- Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence invite le bénéficiaire du crédit à accomplir les formalités suivantes :
  - ✓ L'ouverture d'un compte de chèques ;
  - ✓ La signature de la lettre d'acceptation suivante du modèle joint en annexe x dans le cas où la mensualité dépasse 40 % du revenu mensuel net ;
  - ✓ La signature avec le Co-emprunteur éventuel, de la convention de crédit établie en quatre (04) exemplaires ventilés comme suit :
    - Un exemplaire pour l'agence ;
    - Un exemplaire pour la DRE ;
    - Un exemplaire pour l'emprunteur ;
    - Un exemplaire pour l'inspection des impôts.
  - ✓ La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte selon le modèle en annexe XI ;
  - ✓ Le versement d'un montant équivalent à dix-huit (18) fois la prime mensuelle dans le cas où l'emprunteur choisit le paiement de cette prime mensuellement.
- L'agence doit s'assurer que les conditions de déblocage des fonds sont respectées, notamment :
  - ✓ Le provisionnement par le bénéficiaire de son compte de chèque du montant de la commission de gestion conformément à l'article 21 ci-dessus ;
  - ✓ La production d'un justificatif de l'apport personnel dans le dossier d'acquisition de logement non assortie de l'aide frontale CNL ou fonds national de péréquation des œuvres sociales (FNPOS) ;
  - ✓ Le recueil de l'hypothèque légale de premier rang, dans le cas de construction d'un logement, étant donné que l'acte de propriété du terrain et/ou du bien existe déjà.

---

<sup>95</sup> Document interne de la BNA.

Pour le cas de financement de logement neuf achevé et vente sur plans, l'hypothèque conventionnelle de premier rang est recueillie suivant les conditions prévues aux articles 32.1 et 32.2 ci-dessous ;

- ✓ Le recueil de l'acte de caution solidaire de la caution ;
- ✓ La souscription de la police d'assurance-crédit auprès de la SGCI ;
- ✓ La souscription avec délégation au profit de la banque des polices d'assurance suivantes :
  - Police d'assurance décès - IAD (décès-invalidité absolue et définitive) ;
  - Police d'assurance catastrophes naturelles « CATNAT », lorsqu'il s'agit du financement d'acquisition d'un logement neuf achevé.

Dans le cas de financement de l'acquisition d'un logement selon la formule « vente sur plans » et de l'auto construction, la police d'assurance CATNAT est recueillie à posteriori comme suit:

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

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

Dans le cas d'un ménage, l'emprunteur et le Co-emprunteur ont le choix de souscrire soit :

- Séparément une police d'assurance décès - IAD (une police d'assurance pour l'emprunteur et une autre pour le Co-emprunteur) ;
- Souscrire une seule police d'assurance décès - IAD. A titre illustratif, un exemple de calcul du taux d'indemnisation dans le cas de décès de l'emprunteur ou du Co - emprunteur (conjoint), est repris en annexe XII ;

Les taux d'indemnisation ainsi déterminés doivent être clairement mentionnés sur la police d'assurance décès - IAD.

La prime d'assurance décès - IAD est payable, à la demande du client, soit flat ou mensuelle.

Le taux d'intérêt appliqué au crédit destiné à financer la prime d'assurance décès - IAD n'est pas bonifiée.

Dans tous les cas, le crédit accordé (crédit initial majoré de la prime d'assurance décès) ne doit pas dépasser 90 % de la valeur de l'hypothèque.

Le paiement des autres frais est supporté par l'emprunteur (prime d'assurance SGCI, honoraires du notaire, frais d'expertise et commission de gestion).

- Dans le cas de construction d'un logement rural ou d'un logement individuel réalisé sous la forme groupée dans les zones définies du Sud et des Hauts - Plateaux , les fonds sont débloqués après signature et enregistrement de la convention de crédit , recueil de l'hypothèque légale de premier rang, la souscription de l'assurance décès-invalidité avec subrogation au profit de la banque et la souscription de l'assurance-crédit insolvabilité SGCI.
- Dans le cas de l'achat d'un logement neuf achevé ou vente sur plans, les fonds sont débloqués après signature et enregistrement de la convention de crédit, la souscription de l'assurance décès - invalidité avec subrogation au profit de la banque et la souscription de l'assurance-crédit insolvabilité SGCI. Le recueil de l'hypothèque se fait suivant les conditions prévues aux articles 32.1 et 32.2 de la présente circulaire.
- Dans le cas d'un crédit immobilier assorti d'une Aide à l'Accession à la Propriété (AAP), l'hypothèque englobe le montant du crédit et le montant de l'aide.
- Sous peine d'annulation, le délai d'utilisation du crédit est de six (06) mois maximum à compter de la date de la signature de la convention de crédit. Ce délai peut être prorogé de six (06) mois.

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

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

### **A- Cas de l'achat d'un logement neuf achevé**

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

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

### **B- Cas de l'achat d'un logement selon la formule " vente sur plans "**

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

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

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

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

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

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

### **C- Cas de construction d'un logement rural ou d'un logement individuel réalisé sous la forme groupée dans les zones définies des wilayas du Sud et des Hauts - Plateaux**

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

- 1- Crédit inférieur ou égal à deux millions de dinars (2 000 000,00 DA), avec un ratio prêt valeur inférieur ou égal à 50 %, en une seule tranche. Elle est débloquée après la remise d'une attestation d'ouverture de chantier délivrée par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

2- Crédit supérieur à deux millions de dinars (2 000 000,00 DA) et inférieur ou égal à six millions de dinars (6 000 000,00 DA), en deux (02) tranches :

- ✓ la première tranche représentant 50 % du crédit, est versée à l'ouverture du chantier justifiée par une attestation d'ouverture de chantier délivrée par un bureau d'études techniques accrédité par la banque ;
- ✓ le déblocage de la deuxième tranche de 50 % est fait après la remise d'un rapport d'un bureau d'études techniques accrédité par la banque attestant l'utilisation effective de la première tranche dans la construction.

3- Crédit supérieur à six millions de dinars (6 000 000,00 DA), en trois tranches :

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

### **3-2- Modalités de remboursement de crédit**

Le remboursement du crédit se fait par mensualités constantes composées du principal et intérêts.

- Le compte de chèques de l'emprunteur doit être régulièrement alimenté du montant de l'échéance (principal et intérêts) et ce, conformément à l'échéancier de remboursement du crédit.
- Dans le cas d'un remboursement intégral du crédit par anticipation, une indemnité de 4 %, calculée sur la base du capital restant dû à la date de l'opération, est payée par l'emprunteur.

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

- En cas de retard dans le remboursement du crédit, une pénalité de 1 % est décomptée à la charge de l'emprunteur. Elle est calculée à partir du premier jour d'exigibilité de l'échéance jusqu'à son règlement effectif.
- En cas de décès de l'emprunteur ou du conjoint (Co-emprunteur), attesté au moyen d'un acte de décès, l'agence doit :
  - s'assurer de la validité de l'assurance décès IAD de l'emprunteur ou du Co-emprunteur ;
  - bloquer le compte de l'emprunteur ;
  - déclarer le sinistre à la compagnie d'assurance concernée.

### **3-3- Procédure de recouvrement des créances et modalités et conditions de récupération de la bonification auprès de trésor**

#### **3-3-1- Procédure de recouvrement des créances**

- A la constatation du sinistre, l'agence engage la procédure précontentieuse de recouvrement des créances définie par les instructions en vigueur : relances, mises en demeure et sommations de payer.
- À la fin de chaque mois, l'agence transmet à la SGCI et à la DRE de rattachement une situation des impayés constatés suivant le modèle joint en annexe XIII. La DCPS est tenue informée.
- Les demandes de règlement à l'amiable pouvant modifier la nature et le contenu de la garantie SGCI (consolidation des impayés, rééchelonnement du crédit, ...) doivent être soumises à la SGCI pour approbation, en indiquant la solution proposée par la banque et acceptée par l'emprunteur. Cette demande est formulée par l'agence ou la DRE, conformément au modèle joint en annexe XIV. Une copie de cette demande est adressée à la DCPS pour information.
- Lorsque les mises en demeure et les sommations de payer s'avèrent infructueuses, l'agence est tenue de lancer les saisies - arrêts sur les comptes bancaires et comptes CCP de l'emprunteur et du Co-emprunteur, s'il y a lieu.

- Dans le cadre de la mise en jeu de la garantie SGCI, l'agence doit transmettre à la DRE le dossier de déclaration du sinistre comportant les informations suivantes, dès la sixième échéance non payée :
  - ✓ Le formulaire de la SGCI dûment renseigné selon le modèle joint en annexe XV ;
  - ✓ La copie de la convention de crédit ;
  - ✓ Les copies des démarches entreprises par l'agence pour le recouvrement de la créance (relances, mises en demeure ... Etc. .) ;
  - ✓ La copie de l'échéancier de remboursement du crédit ;
  - ✓ La copie des saisies arrêtées pratiquées ;
  - ✓ La copie du bordereau d'inscription d'hypothèque du bien donné en garantie ;
  - ✓ La copie du rapport d'expertise du bien immobilier, objet du crédit ;
  - ✓ La copie de l'attestation de revenu de l'assuré (l'emprunteur et le Co-emprunteur).
- A réception de ce dossier, la DRE vérifie son contenu et sa validité et le transmet à la DCPS, pour l'envoi à la SGCI en tenant informée la DSERC des procédures engagées.
- Le délai global de la déclaration du sinistre ne peut dépasser les trente (30) jours après sa date de survenance.
- L'agence ou la DRE doit procéder à la mise en jeu de l'hypothèque dans un délai ne dépassant pas un (01) mois, à compter de la date de déclaration du sinistre.
- L'agence ou la DRE doit tenir informée la SGCI de l'état d'avancement de la procédure de mise en jeu de l'hypothèque. Une copie du courrier envoyée à la SGCI est transmise à la DCPS pour information.
- La DRE doit veiller à l'application stricte par les agences de la procédure relative au recouvrement des créances (phase précontentieuse) en relation avec la DSERC et la DEJC.

### **3-3-2- Modalités et conditions de récupération de la bonification auprès de trésor**

- À la fin de chaque trimestre, la Direction de la Production et des Services « D.P.S » transmet à la DCPS l'état de bonification du crédit immobilier établi suivant canevas en annexe XVI.

### **Chapitre 03: Étude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sien de la BNA Banque**

---

- Après contrôle de l'état reçu de la D.P.S, la D.C.P.S transmet la demande de règlement de la bonification à la Direction Générale du Trésor (D.G.T).
- Une fois le montant de la bonification récupérée, le mandat ou le virement doit transiter par la Direction des Marchés Financiers qui est en charge de la gestion de notre compte ouvert auprès du Trésor public sous le numéro « 298000004 ».
- Le traitement du virement concerné doit être pris en compte dans les termes du circulaire n° 1917 du 06 novembre 2006 relatif à la comptabilisation du virement inter et intra bancaire. Toutefois, le RIB du bénéficiaire doit être le compte 001.00XXX.0120.000535 ou le XXX est le code de l'agence concernée.
- Les intérêts dus au titre des échéances impayées et les intérêts dus sur les crédits rééchelonnés ne sont pas bonifiés.
- La DCPS doit faire parvenir à la Direction Générale du Trésor, au plus tard à la fin du mois de mars de chaque année, l'état prévisionnel consolidé des bonifications d'intérêts en annexe XVII.

#### **3-4-Crédit immobilier bonifie Achat logement promotionnel VSP M.BXXXX HXXXX**

COMPTE N° : 020XXXXXX

FICHE CLIENT : 0058155137

MONTANT DU CREDIT : 3 400 000,00DA

DUREE DU CREDIT : 395 MOIS DONT 24 MOIS DIFFERE

DOSSER N° 3117

GARANTIE N° 2313.

DATE DE MISE EN PLACE : 25/10/2021

DATE LIMITE D'UTILISATION : 30/10/2022

DATE PREMIERE ECHEANCE : 30 / 11 / 2023

DATE DERNIERE ECHEANCE : 30/09/2054.

COMPTE ENGAGEMENT : 0XXXXXX

**✚ Dossier M. XXXX HXXXX: Crédit Immobilier ACHAT LOGEMENT PROMOTIONNEL VSP**

**Présentation de la relation :**

M. BXXXX HXXXX est né le 25/11/1979 à TIZI OUZOU. Il est titulaire de la carte notionnel d'identité N° YYYYY du 07/12/2017 délivrée par la commune de Tizi-Ouzou. IL demeure au RUE YYY BT 05 N ° 10 BOULEVARD YYYYYY Tizi-Ouzou.

M. BXXXX est une nouvelle relation de notre agence. Il est employé en qualité d'Aide soignant au niveau de CENTRE HOSPITALO-UNIVERSITAIRE DE Tizi-Ouzou, il perçoit un salaire moyen de : 35.846,33 DA.

Notre relation nous a sollicités pour la mise en place d'un crédit immobilier pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif VSP auprès de la promotion immobilière GYYYYY AYYYY Ledit logement est du type F 03 d'une superficie de 87,80 m<sup>2</sup>, étage N ° 02 lot N ° 13, boulevard YYYY YY, Tizi-Ouzou.

Le prix du logement s'élève à DA 6 000 000,00.

Notre relation nous sollicite pour l'accompagner dans son projet à hauteur de DA : 3 400 000,00. Après examen du dossier, La structure de financement suivante a été arrêtée : en DA

**Tableau n° 09 : Taux de participation en DA**

	<b>MONTANT</b>	<b>TAUX DE PARTICIPATION</b>
<b>APPORT PERSONNEL</b>	2 600 000,00	43,33%
<b>CREDIT BANCAIRE</b>	3 400 000,00	56,67%
<b>COUT TOTAL</b>	<b>6 000 000,00</b>	<b>100%</b>

Selon le plan d'amortissement (simulation), M. BXXXX rembourse une mensualité de DA : **10 657,76** ce qui représente **29,73 %** de son revenu mensuel.

Le montant de l'assurance décès-invalidité IAD sera payé en totalité par le client.

Quant à la consultation de la centrale des risques, la réponse est négative.

### **Besoin et issue du crédit :**

Au vu de la capacité de remboursement de notre relation, nous émettons un avis favorable pour la mise en place d'un CLT de DA : **3 400 000,00** destinés à l'achat d'un logement promotionnel collectif achevé auprès de la promotion immobilière GYYYY AYYYYY au taux bonifié de 1 %, remboursable sur trois cent quatre-vingt (395) mois. Dont 24 mois de différé de paiement.

L'utilisation de cette ligne est subordonnée au recueil des garanties suivantes :

#### **➤ A priori :**

- ✓ La signature de la convention de crédit immobilier en sa version arabe ;
- ✓ La souscription à l'assurance-crédit SGCI ;
- ✓ Le recueil de l'hypothèque conventionnelle 1<sup>er</sup> rang du bien objet de financement ;
- ✓ Le recueil de la Délégation Police d'assurance décès - IAD

#### **➤ A postériori :**

- ✓ La signature d'un billet à ordre global renouvelable ;
- ✓ Le Recueil de la Délégation police d'assurance catastrophe naturelle ;
- ✓ Le recueil de l'hypothèque conventionnelle 1<sup>er</sup> rang du bien objet de financement.

### **Conclusion**

Tout au long de ce chapitre qui contient l'étude d'un cas pratiques de crédits immobiliers, qui est le fruit de notre stage au sein de notre stage au sein de l'agence BNA-banque de Tizi-Ouzou. Elle est dans le but d'assurer sa suprématie sur le secteur de logement a mis en place toute une panoplie du prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs, toutes fois chaque demande de crédit immobilier doit faire l'objet d'une étude et d'un suivi du dossier pour minimiser les risques que peut encourir la banque, cette étude se fait selon plusieurs étapes.

# **Conclusion générale**

### Conclusion générale

Actuellement en Algérie, tous les regards sont tournés vers le secteur bancaire à chaque fois que la question du développement économique est évoquée. Pour cela les banques sont invitées à jouer au mieux leur rôle de moteur du développement de secteur de l'immobilier.

Vu sa détérioration, le secteur immobilier est devenu l'un des préoccupations majeurs de l'Etat, pour améliorer sa situation, les banques détiennent la possibilité de participer massivement dans sa progression, en introduisant dans leur gamme du produit « le crédit immobilier » qui est appelé à se diversifier et à se multiplier pour satisfaire les besoins d'une clientèle si ardente a ce type de crédit.

En effet, les banques devaient adopter ce produit aux besoins et aux spécificités de la clientèle en lui offrant des formules d'acquisition tel que le logement social participatif « LSP » ajustés à leur situation socio-économique ou le pouvoir d'achat des ménages ne cesses de se détériorer et en parallèle le besoin en logement se manifeste de plus en plus.

Les efforts faits et les assouplissements constatés dans la procédure de mise en place des prêts immobiliers consentis en témoignent de la volonté politique de lutter contre la pérennité de la crise du logement qui est essentiellement due à l'absence d'une stratégie de l'offre et la cherté du logement.

Grace au nouveau dispositif de financement de l'immobilier, l'Etat a désisté pour faciliter la participation des banques dans l'octroi du crédit immobilier.

Tout octroi de crédit implique une prise de risque. Il est donc nécessaire de privilégier l'analyse du dossier présenté aux banques, car la première garantie c'est la solvabilité de l'emprunteur, vient ensuite la prise de garantie et d'assurance qui constitue l'ultime recours pour couvrir le risque de non remboursement.

En dernier, il y a lieu de dire que les banques aujourd'hui jouent le rôle de promotions immobilières dans leur participation par les crédits octroyés au développement du logement.

L'immobilier en générale ne doivent pas se limiter à la construction de logements, mais doivent également s'intéresser à la promotion foncière pour permettre aux constructeurs à titre individuel et aux investisseurs dans les différentes branches économiques de disposer de parcelles de terrains aptes à accueillir leurs projets dans des conditions administratives, techniques et financiers favorables.

## **Conclusion générale**

---

C'est dans cet environnement de changements et de modernisation, qu'ensemble, banques, promoteurs et différents opérateurs s'allient apportant chacun sa touche professionnelle, afin de construire une économie basée sur de solides piliers aptes à porter notre pays vers de meilleurs horizons, pour tous.

### Bibliographie

#### ➤ Les ouvrages :

- AMMOUR BEN HALIMA, « pratique des techniques bancaires avec la référence à l'Algérie », édition DAHLAB, 1997.
- Amour BEN Halima, « le système bancaire, texte et réalités », 2<sup>ème</sup> éd, 2001.
- A-Boudinot et J.C Frobot, « technique et pratique bancaire », 3<sup>ème</sup> édition ; Sirey ; 1974, p 23-24.
- BENAMRANE (DJ) : « crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger ; p 258
- BENACHENOUH (A) : « L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982 » ; Edition ; OPU, Alger, page 120.
- Benhalima A : Le système bancaire Algérien, textes et réalités, édition Dahleb, Alger, 2000.
- BENKRIM Karim « Crédit bancaire et économie financière », édition & Distribution. P (75-76-77).
- BERNET R, « principe de technique bancaire », 24 édition DUNOD, Paris, 2006, p174
- Bouyakoub F : L'entreprise et le financement bancaire, CASBAH édition, Alger, 2000, p23
- COUSSERGUES.S, « la banque : structure, marché et gestion », Paris, 1996, p25.
- COUSSERGUES, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2002, P101.
- ECREMENT (M) : « Indépendance politique et libération économique », Edition, ENAP/OPU (Alger)/PUG (Grenoble), 1986 ; p 202.
- EORTUNAT J, CHRISTEL J, « lexique pratique du financement de L'immobilier ». Paris, revu bancaire, édition 2003, P 74.
- Farouk Bouyakoub : « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah 2003 P (213-230).
- GUIDE de MAHIOUS S, « le crédit immobilier aux particulier », mai 2011, p34.

## **Bibliographie**

---

- HAMIDOUR (R) : « le logement ; un défi » ; Co-édition, OPU/ENAL ; Alger ; 1989 ; p197.
- Jacques Delmas Marsalet : « la banque, fonction et stratégie », édition economica, 1987, p 7-8 STYVIE de COUSSERGUES, « Gestion de la banque », 5<sup>ème</sup> édition.
- Jean Jaque Granelle : « économie immobilières, analyse et application, édition economica, février 1998, p7-8.
- Jean Louis RIVES LONGE et Monique Contamine RAYNAUD, « droit bancaire », 5<sup>ème</sup> édition.
- Joel BESSIS, « gestion des risques actifs, passif des banque », édition DALLOZ, 1995.
- Luc Bernet Roland, « Principe de technique bancaire », 20<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 1999, p45.
- MANSOURI MANSOUR, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005.
- Michel GAUDIN, « le crédit aux particuliers », édition SEFL, Québec, 1996, p9.
- Pupion P-c, « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999.P.69.
- Pupion P-C « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1990, p69
- RUDARAGL A, « Essai d'analyser de la politique de crédit et de la problématique de recouvrement : cas de BNDE », UB, Bujumbura, 1996.
- Sylvie DE COUSSERGUES, « La banque : structure, marché et gestion », 2<sup>ème</sup> éd Dolloz, Paris, 1996.
- SELANDOUX J, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, P30.
- Y, FIJALKOW. « Sociologie du logement ». Paris, Ed. la découverte, 2011, p10.

### ➤ **Les Articles :**

- Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011.
- Article 882 de code civil.

## **Bibliographie**

---

- Article L151-28 du code de l'urbanisme, complété par le décret par le décret n°2016-856 du 28 juin 2016.
- Article 07 du décret législative n°94-07 du 18 Mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profitions d'architecte.
- Créée par l'ordonnance n°66-78 du 13 juin 1966
- Décret N°93-03 du 01 mars 1993
- Loi n 82 du 18 aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.
- Ordonnance n°01-01 du 27 février 2001, modifiant et complétant la loi sur la monnaie et au crédit.

### ➤ **Mémoire :**

- Bouhriz Daidj Aicha. Innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.
- BOUGAOUYA (S) : « La gestion des crédits immobiliers » mémoire de fin d'étude (ESB), 2003, p16.
- Chikhoun Y; Semeoune O; Bourim Z : « Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques », option ; MBEF, Université de Bejaïa, 2013.
- FERROUDA A. « le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.
- HENTOUR F, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'ALGER, 2008.
- LASSACI (D) : « Le rôle de la banque dans le financement de logement » ; mémoire de fin d'étude ; université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou (UMMTO) ; 2011.
- MESSAR.S, et SAMOUN M, « la relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia. 2009.

## **Bibliographie**

---

- MOUSSAOUI (A) : « La contribution de la promotion immobilière à la production de logement en Algérie » : mémoire Magister ; université de T-0 ; 2006.
- Ouartilane D. : « Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie, Cas : CPA », mémoire de licence en sciences de gestion, université de Bejaia, 2014.
- Source mémoire de fin d'étude USB février 2005.

### ➤ **Site web :**

[WWW.boursedescredits.com](http://WWW.boursedescredits.com)

<https://www.oagq.qc.ca/grand-public/quest-ce-quun-rpenteur-geometre/>

[www.CNEP-Banque.dz](http://www.CNEP-Banque.dz)

[www.SRH.dz](http://www.SRH.dz)

Benmalek R. : Le Système bancaire Algérien, maîtrise en Sciences Economiques, Option : Finance Internationale, Université de Toulouse, 1999. In [www.biu-toulouse.fr](http://www.biu-toulouse.fr)

### ➤ **Dictionnaires :**

- Jean GVSTAPUL, Dictionnaire d'économie et science sociales, 2<sup>ème</sup> édition 2005, P (22-23).

### ➤ **Divers :**

- Deuxième plan quinquennal 1985-1989, rapport générale du ministère de la pu
- Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012,
- Document interne de la BNA banque.
- Document MHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », 2012.
- D'après un rapport du ministère de la planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat.
- Guide MAHIOU Samira, « crédit immobiliers aux particuliers », 2011,
- GUIDE de Manuel de MAHIOU S., « crédit immobilier », 2012.

## Bibliographie

---

- MAHIOUS S, « le crédit immobilier aux particulier » mai 2011, p34.
- Recensement générale de la population et de l'habitat 1998.
- Revue de l'habitat n 06 ; Janvier 2011, Page 06.
- Revue de l'habitat n° 06 ; Janvier 2011, Page 06.
- Rédaction : « 1,6 millions de logements annoncés pour le quinquennal 2015-2019 » ; Algérie-Focus. Com, Avril 2014.
- Regroupements d'après les documents de la BNA-Banque.
- Statistique de L'ONS, 2013.

### ➤ Journal :

- ALI MARINA (M) : « Quinze ans de défis et de réalisation », Journal el-djazair.com N 89, Aout 2015.
- BELKHIRI (F) ; « 2 millions de logements en plus entre 1998 et 2009 » ; journal la Tribune du 26 septembre 2009 ; page 03.
- EL-Watan économie, 16/05/2005, Page 12.
- Media BANK, « Revue interne de la Banque d'Algérie », numéro spécial, novembre, 2004.
- MEDIA BANK N°16.
- Ziani L : « La politique du financement du logement en Algérie, communication présentée au colloque international : La crise du secteur de logement », le 23 et 24 mai, Médéa.

**Annexes**

## Liste des tableaux

<b>Tableau n° 01</b> : Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977 .....	43
<b>Tableau n° 02</b> : Etat de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977 .....	44
<b>Tableau n° 03</b> : La population urbaine et rurale en 1966 et 1977.....	44
<b>Tableau n° 04</b> : Livraison enregistrées de 1994 à 1998.....	47
<b>Tableau n° 05</b> : Répartition globale des livraisons de logements de 1999 à 2004 .....	47
<b>Tableau n° 06</b> : Livraisons de logements durant La période 2005-2009.....	48
<b>Tableau n° 07</b> : Des tarifications applicables par la SGCI .....	99
<b>Tableau n° 08</b> : <sup>(°)</sup> R.M.N. : revenu mensuel net de l'emprunteur .....	119
<b>Tableau n° 09</b> : Taux de participation en DA .....	130

## Liste des schémas

<b>Schémas n° 01</b> : Présentation schématique du rôle bancaire .....	7
<b>Schémas n° 02</b> : Typologies des crédits .....	28
<b>Schémas n° 03</b> : Organigramme de la BNA.....	110

## Table des matières

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 01 : Aperçu général sur la banque et les crédits bancaires</b>	
Introduction .....	4
<b>Section 1 : Eléments de définition relatifs à la banque .....</b>	<b>5</b>
1-Définition et rôle de la banque.....	5
1-1-Définition de la banque.....	5
1-1-1-Définition juridique .....	5
1-1-2- Définition économique.....	5
1-2- Rôle de la banque .....	6
2- Organisation et clientèle de la banque .....	6
2-1- Organisation d'une banque .....	8
2-1-1- Siège de la banque.....	8
2-1-2- Direction de l'exploitation des agences.....	8
2-1-3- Agence.....	9
2-2- Clientèle de la banque.....	9
2-2-2- Entreprises .....	9
3- fonctions et typologies des banques .....	9
3-1- Fonctions de la banque .....	10
3-1-1- Collecte de ressources .....	10
3-1-2- Distribution du crédit .....	10
3-1-3- Création de la monnaie.....	11
3-1-4-Gestion des moyens des moyens de paiement .....	11
3-2- Typologies des banques.....	12
3-2-1- Banque centrale .....	12
3-2-2- Selon les apporteurs de capitaux .....	12
3-2-2-1- Banques publiques .....	12
3-2-2-2- Banques privées .....	12
3-2-2-3- Banques mixtes .....	13
3-2-3- Selon l'extension de réseau .....	13
3-2-3-1- Banque à réseau .....	13

3-2-3-2- Banque sans réseaux .....	13
3-2-3-3- Banque à distance .....	13
3-2-4- Selon la nature d'activité .....	14
3-2-4-1- Banque d'Epargne (Banque de l'immobilier).....	14
3-2-4-2- Banque de dépôt .....	14
3-2-4-3- Banques d'investissement (d'affaires).....	14
3-2-4-4- Banque Universelles (Banques généralistes).....	14
4- Ressources et les risques bancaire .....	15
4-1- Ressources bancaires .....	15
4-1-1- Ressources propres .....	15
4-1-2-Ressources clientèles .....	15
4-1-2-1- Ressources à vue .....	15
4-1-2-2- Ressources à terme.....	15
4-1-3- Ressources hors clientèle .....	15
4-1-3-1- Marché interbancaire.....	16
4-1-3-2- Fonds d'assainissements du trésor .....	16
4-2- Risque bancaire.....	16
4-2-1- Risque économiques.....	16
4-2-1-1- Risque de contrepartie.....	16
4-2-1-2- Risque de taux d'intérêt .....	16
4-2-1-3- Risque de change .....	17
4-2-1-4- Risque de liquidité .....	17
4-2-1-5-Risque du marché.....	17
4-2-1-6- Risque de solvabilité.....	17
4-2-1-7- Risque opérationnel .....	18
4-2-2- Autres risques .....	18
4-2-2-1- Risques techniques .....	18
4-2-2-2- Risques administratifs.....	18
4-2-2-3- Risques juridiques .....	18
<b>Section 02 : Crédits : éléments de définition et typologie .....</b>	<b>19</b>
1-Eléments de définition du crédit et les caractéristiques .....	19
1-1- Définition .....	19
1-1-1- Juridique.....	19
1-1-2- Théorique (économique) .....	19

1-1-3- Étymologique .....	20
1-2- Caractéristiques le crédit .....	20
1-2-1- Confiance .....	20
1-2-2- Temps .....	21
1-2-3- Rémunération .....	21
1-2-4- Risque .....	21
2- Types et rôle de crédits .....	22
2-1- Types de crédit .....	22
2-1-1- Crédits d'exploitation .....	22
2-1-1-1- Crédits par caisse .....	23
2-1-1-2- Crédits par signature .....	25
2-4-2- Crédits d'investissement .....	25
2-4-2-1- Crédit à moyen terme .....	26
2-4-2-2- Crédits à long terme .....	26
2-4-2-3- Crédit bail (leasing).....	26
2-4-3- Financement des importations.....	27
2-4-4- Crédits aux particuliers .....	27
2-4-4-1- Crédits à la consommation.....	27
2-4-4-2- Crédits immobiliers.....	27
2-1- Rôle du crédit.....	29
3- Risques liés aux crédits .....	29
3-1- Définitions .....	29
3-2- Typologies des risques.....	30
3-2-1- Risques économiques .....	30
3-2-1-1- Risques économiques.....	30
3-2-2- Autres risques .....	33
3-2-2-1- Risques techniques.....	33
3-2-2-2- Risque administratifs.....	33
3-2-2-3- Risques juridiques .....	33
4- Recueil de garantie.....	34
4-1- Définition de garantie .....	34
4-2- Typologie des garanties .....	34
4-2-1- Garanties personnelles.....	34
4-2-1-1- Cautionnement .....	35

4-2-1-2- Aval .....	35
4-2-2- Garanties réelles .....	35
4-2-2-1- Droit rétention .....	35
4-2-2-2- Nantissement .....	36
4-2-2-3- Hypothèque .....	36
4-2-2-4- Privilèges immobiliers spéciaux .....	36
4-2-3- Autres risques .....	36
<b>Section 03 : Parc logement en Algérie .....</b>	<b>37</b>
3-1- Définition de parc logement .....	37
3-2- Nature du logement en Algérie.....	37
3-2-1- Logement social .....	37
3-2-1-1- Ces caractéristiques .....	37
3-2-2- Logement social participatif-ou logement aidé « LSP ».....	38
3-2-2-1- Ces caractéristiques.....	38
3-2-3- Logement location en vente : « une formule sans avenir ».....	38
3-2-3-1- Ces caractéristiques.....	39
3-2-4- Logement promotionnel, vers un logement de qualité.....	39
3-2-4-1- Ces caractéristiques.....	39
3-2-5- Logement public locatif (LPL).....	39
3-2-6- Logement rural .....	40
3-2-7- Structures chargés de la cession des biens de l'Etat .....	40
3-3-Evolution du secteur de logement en Algérie.....	40
3-3-1- Evolution de logement dans la période de l'économie planifiée .....	40
3-3-1-1- Logement dans la période 1962-1969.....	40
3-3-1-2- Logement dans la période 1970-1973 .....	41
3-3-1-3- Logement dans la période 1974-1977.....	42
3-3-1-4- Logement dans la période 1980-1984.....	45
3-3-1-5-Logement dans la période 1985-1989.....	46
3-4- Evolution de logement dans la période de transition à l'économie de marché .....	47
3-4-1-Logement dans la période 1990-1998 .....	47
3-4-2-Logement dans la période 1999-2003 .....	47
3-4-3- Logement dans la période 2005-2009 .....	48
3-4-4-Logement dans la période 2010-2014 .....	49
3-4-5-Logement dans la période 2015-2019 .....	49

Conclusion .....	50
<b>Chapitre 02: Crédit immobilier : typologie et dispositifs de financement</b>	
Introduction .....	51
<b>Section 01 : Élément de définition de bien immobilier et le promoteur .....</b>	<b>51</b>
1-1-Définition et typologies des biens immobiliers .....	51
1-1-1- Définition des biens immobiliers .....	51
1-1-2- Typologies des biens immobiliers .....	51
1-1-2-1 Immobilier résidentiel .....	52
1-1-2-2- Immobilier professionnel .....	52
1-1-2-3-Autres types de biens immobiliers .....	53
1-2- Caractéristique d'un bien immobilier.....	53
1-2-1- Un bien immobilier est un bien durable .....	53
1-2-2- Un bien immobilier est un actif réel.....	53
1-2-3- Un bien immobilier est bien immobile.....	53
1-2-4- Un bien immobilier est un bien hétérogène .....	53
1-3- Promoteurs.....	54
1-3-1- Définition du promoteur.....	54
1-3-2- Type de promoteur .....	54
1-3-2-1- Promoteurs publics.....	55
1-3-2-2 - Promoteurs privés .....	57
1-3-2-3- Maître de l'ouvrage .....	57
1-3-2-4 - Maître de l'œuvre .....	58
1-3-2-5 - Entrepreneur.....	58
1-4- Interlocuteurs du promoteur immobilier .....	58
1-4-1- Intervenants travaillant pour le promoteur .....	58
1-4-2-Autres intervenants .....	59
<b>Section 02 : Présentation du marché immobilier .....</b>	<b>60</b>
2-1- Définition et typologie du marché immobilier .....	60
2-1-1- Définition du marché immobilier.....	60
2-1-2- Typologies du marché immobilier .....	60
2-1-2-1- Marché primaire .....	60
2-1-2-2- Marché secondaire .....	60

2-2-Composante et les intervenants du marché de l'immobilier.....	60
2-2-1- Composante du marché de l'immobilier .....	60
2-2-1-1-Déterminants de la demande .....	61
2-2-1-2- Déterminants de l'offre .....	62
2-2-2- Intervenants sur le marché immobilier .....	63
2-2-2-1- Intervenants temporaires .....	63
2-2-2-2- Intervenants permanents .....	65
2-2-2-3- Autres .....	66
2-3- Système Bancaire et le financement de l'immobilier en Algérie .....	66
2-3-1- Évolution du système bancaire algérien .....	66
2-3-1-1- Emergence du système bancaire national .....	66
2-3-1-2- Début d'autonomie du système bancaire : lois de 1986 et 1988.....	68
2-3-1-3- Loi de 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.....	69
2-3-2- Rôle des banques dans le financement de l'immobilier en Algérie .....	71
2-3-2-1-Au niveau des sources de financement .....	71
2-3-2-2 Au niveau institutionnel .....	74
2-4-Evolution du marché immobilier en Algérie .....	82
2-4-1- Monopole de l'Etat .....	82
2-4-2- Réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986).....	83
2-4-2-1- Loi 86-07 du mars 1986 sur la promotion immobilière.....	83
2-4-2-2- Loi bancaire de 1986 .....	84
2-4-2-3- Loi 90.10 relative à la monnaie et au crédit .....	84
2-4-2-4- Décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière .....	84
<b>Section 03 : Généralité sur le crédit immobilier .....</b>	<b>85</b>
3-1-Définition du crédit immobilier.....	85
3-2- Types du crédit immobiliers .....	86
3-2-1- Crédit à la promotion immobilière .....	86
3-2-1-1- Définition de la promotion immobilière .....	86
3-2-1-2-Définition et caractéristiques du crédit à la promotion immobilière .....	86
3-2-1-3- Typologies de crédit à la promotion immobilière.....	87
3-2-2- Crédits immobiliers aux particuliers .....	88
3-2-2-1- Caractéristiques de la clientèle algérienne .....	88
3-2-2-2 - Catégories de clientèle du crédit immobilier aux particuliers .....	88
3-2-2-3- Définition et caractéristiques du crédit immobilier aux particuliers .....	89

3-2-2-4- Objectifs de la diversification des crédits immobiliers aux particuliers .....	90
3-2-2-5- Différents crédits immobiliers aux particuliers .....	90
3-3- Différents types de risques de crédit immobilier et prévention contre les risques .....	92
3-3-1-Différent types de risques.....	92
3-3-1-1-Risques liés à l'emprunteur .....	92
3-3-1-2- Risques liés au bien immobilier .....	92
3-3-1-3-Risques liés à l'évolution du marché du logement .....	93
3-3-2- Prévention contre les risques du crédit immobilier .....	93
3-3-2-1- Prévention contre les risques liés à l'emprunteur .....	93
3-3-2-2- Prévention contre les risques liés au bien immobilier .....	93
3-3-2-3- Prévention contre les risques liés à l'évolution du marché du logement.....	94
3-4- Sociétés chargées du financement de l'immobilier.....	94
3-4-1- Caisse nationale de logement (CNL) .....	95
3-4-1-1 - Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL) .....	95
3-4-1-2- Missions et attributions de la CNL .....	95
3-4-1-3 - Intervenants du CNL.....	95
3-4-1-4 - Aide d'accession à la propriété (AAP) .....	96
3-4-1-5- Convention CNL - Banque .....	96
3-4-2- Société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM) ..	96
3-4-2-1 - Présentation de la S.A.T.I.M.....	96
3-4-2-2-Missions de la S.A.T.I.M .....	97
3-4-2-3- Activités de la S.A.T.I.M .....	97
3-4-2-4- Création de la centrale des risques de ménages .....	97
3-4-3- Société de garantie du crédit immobilier (SGCI).....	98
3-4-3-1- Présentation de la SGCI.....	98
3-4-3-2- Produits de SGCI .....	99
3-4-3-3- Avantages liés à l'intervention de la S.G.C.I .....	99
3-4-3-4- Convention S.G.C.I - Banque .....	100
3-4-4- Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (F.G.C.M.P.I) ...	100
3-4-4-1- Présentation de la FGCMPI .....	100
3-4-4-2- Garantie du « F.G.C.M.P.I ».....	100
3-4-4-3- L'adhésion .....	101
3-4-4-4- L'acquéreur.....	101
3-4-5- Société de refinancement hypothécaire (SRH) .....	102

3-4-5-1- Présentation de la S.R.H .....	102
3-4-5-2 - Ressources de la S.R.H .....	102
3-4-5-3- Missions de la S.R.H.....	102
3-4-5-4- Conditions générales du refinancement par la S.R.H .....	103
3-4-5-5- Convention S.R.H – Banque .....	104
Conclusion.....	104

### **Chapitre 03 : Étude et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sien de la BNA Banque**

Introduction .....	105
--------------------	-----

#### **Section 01 : présentation de la banque nationale d'Algérie ..... 105**

1-1-Historique de la banque nationale d'Algérie .....	105
1-1-2- Evolution .....	106
1-2- Présentation générale de la BNA et l'organigramme .....	108
1-2-1- Présentation de la BNA .....	108
1-2-2- Organigramme de la BNA.....	110
1-3- Activité principale et les types de crédits traités par la BNA .....	111
1-3-1- Activité principale de la BNA .....	111
1-3-2- Les types de crédit traité par la BNA .....	112
1-3-2-1- Les crédits classiques .....	112
1-4- Mission et l'organisation de la BNA .....	114

#### **Section 02 : Modalités de traitement d'un dossier et leurs conditions d'éligibilité..... 116**

2-1- Conditions d'éligibilité au financement .....	116
2-2- Documents constitutifs de dossiers.....	116
2-3- Modalités et conditions d'octroi du crédit.....	119
2-4- Modalités de traitement des dossiers .....	121

#### **Section 03 : Remboursement et le recouvrement de crédit ..... 122**

3-1- Conditions de mise en place de crédit .....	122
3-2-Modalités de remboursement de crédit .....	126
3-3- Procédure de recouvrement des créances et modalités et conditions de récupération de la bonification auprès de trésor .....	127

3-3-1- Procédure de recouvrement des créances .....	127
3-3-2- Modalités et conditions de récupération de la bonification auprès de trésor .....	128
3-4- Crédit immobilier bonifié Achat logement promotionnel VSP M.BXXXX HXXXX.....	129
Conclusion .....	131
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>132</b>
Bibliographie	
Annexes	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Table des matières	
Résumé	

## **Résumé**

Nous sommes entrés dans une phase de développement du système bancaire, dans un pays où l'économie est sortie de sa léthargie.

Aujourd'hui, les banques et les établissements financiers constituent la pierre angulaire de l'économie.

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

Les banques octroient un crédit immobilier sous des conditions différentes et variables à chaque individu (âge, SNMG, etc.), et aussi étudient plusieurs paramètres tels que la solvabilité, la durée, le montant de financement, la capacité de remboursement, le taux d'intérêt et les modalités, tout ce qui englobe la garantie du prêt à effectuer.

C'est en ce sens que ce présent travail s'est intéressé à l'étude du financement bancaire immobilier ainsi que les différentes étapes de sa mise en œuvre. Pour cela un stage pratique a été réalisé au sein de la BNA-banque qui nous a, entre autres, permis de vérifier nos hypothèses de recherche.

**Mots clés :** Financement bancaire, BNA-banque, Crédit immobilier.

## **Summary**

We have entered a phase of development of the banking system, in a country where the economy has come out of its lethargy.

Today, banks and financial institutions are the economy, and housing is nowadays a necessary need for everyone, it is undoubtedly one of politics and remains the essential element for a revival of the economic activity of a nation, a simple employee. Can never acquire real estate with his own salary at the same time for this the customer and the bank have become inseparable.

Banks grant a mortgage under different and variable conditions to each individual (age, SNMG, etc.), and also study several parameters such as solvency, duration financing ratio, repayment capacity, interest rate. Interest and deferred, all of which includes the guarantee of the loan to be made.

It is in this sense that this present work is interested in the study of real estate bank financing as well as the different stages of its implementation. For this, a practical internship was carried out within the BNA-bank which, among other things, enabled us to verify our research to verify your research hypotheses.

**Keywords :** Bank financing, BNA-banque, Real estate credit.