

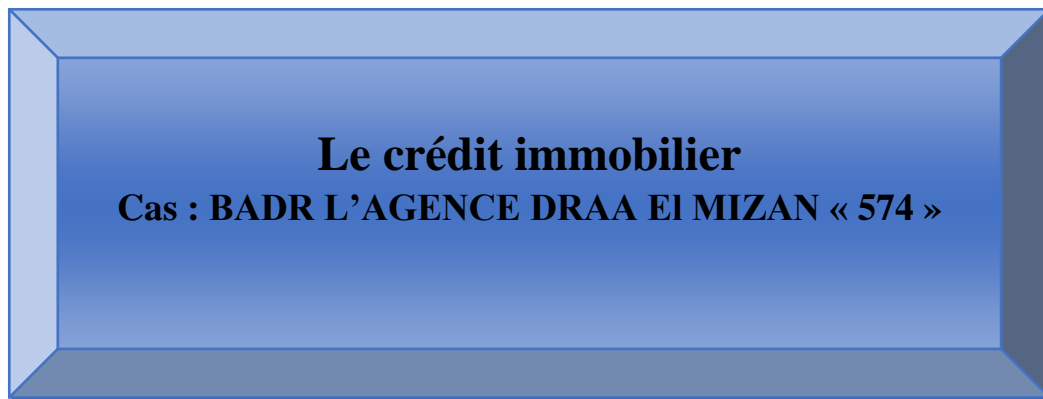
UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Gestion
Option : Management bancaire

Thème



Réalisé par :

- BRAHIMI Sabrina
- SALEMKOUR Nabila

Encadré par :

M^{me} AMIRI Dalila

Devant le jury composé de :

Président : M^{me} BOURKACHE Ferroudja

Encadreur : M^{me} AMIRI Dalila

Examineur : M^{me} LOUGGAR Rosa

UMMTO

UMMTO

UMMTO

Promotion : 2021/2022

Remerciement

*Nous remercions le bon dieu de nous avoir donné la force, le courage et la patience
pour achever ce travail.*

*Nous remercions tout particulièrement M^{me} AMIRI DALILA d'avoir accepté d'être
notre promotrice, Ses précieux conseils et sa patience nous ont permis de mener à
terme notre travail.*

Nous remercions également :

*Tous les employés de l'agence BADR-574 de Tizi-Ouzou en particulier M^{elle} CHIKH S,
service crédit qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation du
présent mémoire.*

*Les membres du jury qui nous ont fait honneur d'accepter de vouloir lire et juger ce
travail.*

*L'ensemble des enseignants qui ont assuré notre formation tout au long de notre
cursus universitaire.*

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



Dédicaces

C'est avec profonde gratitude et sincères mots Je dédie ce modeste travail :

*A mes très **chers parents** qui ont sacrifiés leurs vies pour ma réussite et m'ont éclairé le chemin par leurs conseils. J'espère qu'un jour je pourrai leurs rendre un peu de ce qu'ils ont fait pour moi, que Dieu leurs prête bonheur et longue vie.*

*A mes très chers frères : **LYES, SHRIF et FAIZ***

A Toute ma grande famille de près et de loin.

*A ma binôme « **NABILA** » pour tous les obstacles qu'on a surmontés ensemble et avec qui j'ai passé de merveilleux moments, et sans oublier mes amies.*

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

SABRINA



Dédicaces

Avec l'aide d'ALLAH tout puissant. J'ai pu achever ce travail que je dédie :

*A la mémoire de **mon père** que dieu l'accueil dans son vaste paradis.*

*A ma très **chère mère** pour tout son sacrifice, son amour, sa tendresse, son soutien et ses prières tout au long de mes études.*

*A mes sœurs : **SOUAD ; RANDA ; RAZIKA et KARIMA***

*A mes deux frères : **ALI et MOHAMED***

*A mon binôme **SABRINA**, en souvenir des moments agréables passés ensemble.*

A tous mes amis (es)

A tout ce que j'aime

NABILA



Liste des abréviations



Liste des abréviations :

AADL : Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement.

AAP : Aide à l'Accession à la Propriété.

APC : Assemblé Populaire de la Commune.

BADR : Banque Algérienne de Développement Rural.

BDL : Banque de Développement Local.

BEA : Banque Extérieur d'Algérie.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

CAAR : Compagnies Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances.

CCR : Compagnie Centrale de réassurance.

CNL : Caisse Nationale du Logement.

CNMA : Caisses Nationales de Mutualité Agricole.

CMT : Crédits à Moyen Terme.

CPA : Crédit Populaire Algérien.

EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial.

EPE : Entreprise Public Economique.

EPLE : Entreprise de Promotion du Logement Familial.

FGCMPI : Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de Promotion Immobilières.

IA : Intermédiaire Agrée.

LPL : Logement Public Locatif.

LPP : Logement Promotionnels.

LSP : Logement Sociaux Participatifs.

OPGI : Office de la Promotion et de la Gestion Immobilière.

PDG : Président Directeur Général.

PEL : Prêt Epargne Logement.

PME : Petites et Moyennes Entreprises.

PMI : Petites et Moyennes Industries.

SAA : Société Algérienne des Assurances.



SATIM : Société d'Automatisation des Transaction Interbancaires et Monétique.

SIG : Système Interbancaire de Gestion.

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

SRH : Société de Refinancement Hypothécaires.

VEFA : Vente en Etat Futur d'Achèvement.

VSP : Vente Sur Plan.



Liste des tableaux et figures



Liste des tableaux

Tableau 1 : Types de créances et les provisions.....	30.
Tableau 2 : Montants de l'aide à l'accession à la propriété (AAP) en fonction de revenu du ménage.....	47.
Tableau 3 : Actionnariat de SGCI (trésor public, banques publiques, compagnies assurances public)	49
Tableau 4: Taux de financement par le SGCI.....	50
Tableau 5: Actionnaires de SRH.....	53.



Liste des figures :

Figure 1 : Typologies de crédits.....	14
Figure 2 : Schéma représentant le nouveau dispositif du financement de l'immobilier en Algérie...c56	
Figure 3 : Organigramme de la direction générale de la BADR.....	61.
Figure 4 : Organigramme de l'agence (574).....	62.



Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	1
<i>Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier</i>	
Introduction	4
Section 01 : Généralités sur les crédits bancaires.....	4
Section 02 : Crédit immobilier	15
Section 03 : Risques et garanties lies au crédit immobilier.....	21
Conclusion.....	34
<i>Chapitre II : Marché immobilier en Algérie</i>	
Introduction	35
Section 01 : Présentation du marché immobilier.....	35
Section 02 : Evolution du marché immobilier.....	41
Section 03 : Dispositif actuel de financement crédit immobilier	45
Conclusion.....	57
<i>Chapitre III : Crédit immobilier au sein de banque BADR</i>	
Introduction	58
Section 01 : Présentation générale de banque BADR	58
Section 02 : Montage de dossier (cas habitat rural)	64
Section 03 : Etude empirique cas du crédit habitat rurale.	70
Conclusion.....	72
Conclusion général.....	73
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	



Introduction générale

Introduction générale

L'immobilier reste toujours le placement préféré des ménages. En effet, en plus du revenu, la propriété immobilière est souvent l'actif financier le plus important des ménages, mais c'est aussi un bien de consommation durable ; en disposant d'un logement, d'un espace propre à soi-même, l'individu présente une bien meilleure capacité de performance et de contribution plus importante au sein de la société.

Dès l'indépendance, l'Etat Algérien a ressenti l'importance du secteur de l'immobilier dans la croissance économique et le confort et bien-être de la population, mais le secteur est caractérisé par une insuffisance de la production, seules les entreprises de bâtiments placées sous la tutelle des collectivités locales, les directions de l'habitat et les ministres dans le cadre de programmes centralisés, intervenaient dans le secteur et avaient pour seul client l'Etat qui finançait sur d'accroissement ses propres fonds l'immobilier.

Jusqu'à la fin des années 80, l'Etat était l'unique intervenant sur le marché immobilier. Vu les inconvénients engendrés par cette situation, des réformes ont été entreprises à partir de 1987, notamment en matière de financement des différentes demandes de biens immobiliers, avec l'encouragement de l'initiative privée au sein du secteur de l'habitat. Ces différentes réformes ont été introduites sous forme structurelle et institutionnelle comme la loi 1986/07 sur la promotion immobilière, et la loi de 1993/03 relative à l'activité promotion immobilière. Ces deux lois ont permis d'élargir le champ des intervenants et l'émergence des organismes et des institutions telle que la Caisse Nationale de Logement(CNL), la Société de Refinancement Hypothécaire(SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers(SGCI) et le Fond de Garantie et de Caution mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).

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

Les banques se devaient donc de participer massivement au développement du marché hypothécaire devenu plus avec les produits offerts par ces nouvelles institutions cependant, l'intervention des banques, qui est un élément indispensables pour le bon fonctionnement de nouveau dispositif en place et donc la dynamisation de marche hypothécaire reste très timide

dans secteur pourtant prometteur .cette réticence s'explique par une insuffisance dans la maîtrise du crédit hypothécaire et la méconnaissance de l'importance des produits des différent institutions .

L'objectif de notre travail est de tenter d'apprécier la contribution de la BADR dans le financement du crédit immobilier, pour cela une question principale à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :

Comment se fait le financement bancaire d'un crédit immobilier particulièrement au sein de la BADR ?

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

- Quel est la définition de crédit bancaire ?
- Quelles sont les caractéristiques de crédit immobilier et les risques liées ?
- Qu'est-ce qu'un bien immobilier ? Et qui est ce qu'un marché immobilier ?
- Quel est le dossier suivre par BADR banque pour l'octroi de crédit immobilier ?

Pour parvenir à notre objectif, nous avons opté pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse :

Une recherche bibliographique et documentaire : la consultation des ouvrages, des mémoires, et des sites d'internet pour collecter les informations nécessaires.

Parallèlement à cette recherche bibliographique, un accomplissement d'un stage pratique d'un 2 mois au niveau de la BADR-banque agence « 574 » Draa el mizan.

Afin de réaliser notre travail nous avons réparti notre travail en trois (03) chapitres :

●**Le premier chapitre** : traitera les approches théoriques sur crédit immobilier en Algérie, dans la première section, nous allons abordes les généralités sur les crédits bancaires, Puis la deuxième section sera consacrée au crédit immobilier et enfin nous allons énumérer les risques et les garanties liées aux crédits immobilier dans la troisième section.

●**Le deuxième chapitre** : sera consacré le marché immobilier en Algérie, dont la première section traitera la présentation d marché immobilier, en suit dans la deuxième section nous allons exposer l'évolution de marché immobilier et dispositif actuelle de financement *bancaire* de crédit immobilier dans la troisième section.

● **En fin, le troisième chapitre** : sera réservé pour l'étude de financement crédit immobilier au sein de la banque BADR Agence (574) de Tizi-Ouzou. la premier section, elle contient la présentation générale de la banque BADR, en suit dans la deuxième section nous allons faire le montage d'un dossier (cas habitat rural) et étude empirique de cas crédit immobilier rurale, dans la troisième section.



Chapitre I :
***Approches théoriques sur le crédit
immobilier***

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier**Introduction :**

En Algérie le crédit immobilier se développe de plus en plus, dans une situation de concurrentiel entre les banques, afin que ses dernières satisfirent les besoins de la clientèle, il est appelé à se lancer les nouvelles formules de crédit.

Le crédit immobilier constituer une opération à risque vu l'importance des montants des prêts accordés et leurs durées, pour couvrir ce risque, le banquier exige à son client une panoplie d'assurances.

Dans le présent chapitre sera divisé en trois sections, le premier sera consacré à théorique du crédit, la deuxième à la présentation de crédit immobilier et leurs types et caractéristiques, par la suite la troisième section, nous présenterons les risques liés aux crédits immobilier et leurs garanties.

Section 01 : Généralité sur les crédits bancaires**1) Définition du crédit :**

Le crédit est une expression de « CONFIANCE » d'origine Grecque ,le mot « crédit » découle du mot grec « crédéré », c'est-à-dire « croire » autrement dit « faire confiance »¹ Accorder un crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser le crédit dans les délais convenus.

1.1. Définition juridique :

L'opération de crédit est définie dans l'ordonnance n°03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et le crédit, comme suit :

« Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie sont assimilée à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail »²

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

² Article 68, L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

1.2. Définition économique :

Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien un bien équivalent qui sera restituer dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service »³ .

Le crédit bancaire est, en générale, l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer un banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixée pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui a été fournie »⁴.

2) Caractéristiques du crédit :

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

2.1. Confiance :

L'accorde de crédit est une activité qui repose sur la confiance que le prêteur accorde à l'emprunteur de qui il attend le remboursement de prêt. Cette confiance est basée mon seulement sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi sur son honnêteté et sa compétence dans son activité professionnelle.

2.2. Temps :

Le crédit est consenti pour un certain durée, cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit, on distingue trois types de crédit :

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

2.3. Risque :

Le risque est un engagement portant une incertitude doté d'une probabilité de gain ou préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte⁵ .

³ BOUYAKOUB F., « l'entreprise et son financement bancaire » édition CASBAH, Alger. P 17.

⁴ PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1996.P 50.

⁵NAULLEAU G et ROUACH M. : « Le contrôle de gestion bancaire et financier ». Revue Banque, Paris, 1998, P130

Le banquier devra analyser minutieusement tous les risques de l'entreprise pour bien la connaître ses points forts, sur la base des quels il peut asseoir sa confiance et sa décision de crédit⁶.

Le risque encouru par le banquier prêteur se situe à quatre niveaux : risque individuel, risque générale, risque sectoriel, risque pays ou risque souverain.

3. Rôle du crédit :

Le crédit est un moteur de l'économie, c'est un facteur important du développement des entreprises. Il permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses quel que soit leurs origines. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes car il⁷ :

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

4. Typologies du crédit :

Pour satisfaire les différents besoins de clients (entreprises et particuliers), la banque doit répondre présenter en attribuant des crédits. Ces derniers peuvent être destinés soit au financement du cycle d'exploitations de l'entreprise ou, à la réalisation de ses programmes d'investissement soit affectés aux particulier.

4.1. Crédit aux entreprises :

4.1.1. Crédits d'exploitations :

Les crédits d'exploitation (crédit court terme) permettant à l'entreprise de financer les activités court terme, l'actif circulant du bilan plus précisément les valeurs d'exploitation et ou valeur 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 facturées⁸.

⁷Petite-DUTALLIS G, « le risque du crédit bancaire » Edition DUNOD ; paris ; 1999 ; P 20.

⁸ Farouk BOUYAHOUB, op. cit P, 233-249.

4.1.1.1. Crédits par caisse :

Sont considérés comme crédit par caisse à court terme, les crédits qui impliquant 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.

A-Crédits par caisse globaux :

Le crédit par caisse globaux sont destinés à financer globalement l'actif circulant du bilan sans être affectés à un objet précis.

Ils sont généralement appelés « crédit en blanc » car, d'un côté ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'un autre côté, parce qu'ils ne sont assortis d'aucune autre garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire.

C'est donc des crédits à risque très élevé ; parmi les crédits d'exploitations globaux on distingue : la facilité caisse, le découvert, le crédit de compagnie et crédit relais.

●Facilité caisse :

Elle finance les décalages de trésorerie de court durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance escomptée consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues⁹.

●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 (10) au maximum éventuellement renouvelable¹⁰.

● Crédit de compagnie :

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 délai déterminé et pour un montant précis »¹¹. Il s'agit d'une augmentation du capital d'une cession d'actif ou alors lorsqu'un accord de crédit est donné pour un investissement et

⁹ MEYSSONNIER F, « Banque : mode d'emploi » Edition EYROLLES. Paris, 1992, P 105.

¹⁰ KAROUS O.et KANDI H, « l'octroi de crédit, risques et garanties » mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.

¹¹ BOUYAKOUBE F., Op.cit., P 235.

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

B-Crédits par caisse spécifique :

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

●Avance sur marchandise :

Ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandise gagée au nom de la banque, le client en contrepartie recevra un récépissé « warrant »¹².

●Avance sur marché public :

Les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'état en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service. L'administration ne règle la livraison et /ou la pose des fournitures, objet d'un marché, qu'après service rendu et constaté et avec retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'état 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.

●Avance sur factures :

L'avance sur factures est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans ce cas, la banque doit assurer l'exigibilité de la créance et la solvabilité de l'entreprise.

●Escompte commercial :

L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit¹³.

¹² Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises

●Affacturage (factoring) :

Selon l'article 543bis14 du code de commerce algérien, l'affacturage est défini comme « un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelée 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 »¹⁴.

4.1.1.2. Crédits par signatures :

Appelée, 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 défaillance. Ce type de crédit représente un double avantage pour le client et la banque.

●La banque :

Se trouve subrogée dans les droits et privilèges de la créance principale.

●L'entreprise :

Différer certains paiements exigés, immédiatement, accélérant la rentrée de fonds.

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

●Aval :

Au sens de l'article 409 du code de commerce algérien, l'aval est un « engagement fournir par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet et de commerce. L'aval peut être donnée sur le titre ou sur un acte séparé »¹⁵.

●Cautionnement :

Un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillance, Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque)ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est

¹³ BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magister, option commerce international, université d'Oran, 2007.

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

¹⁵ L'article 409 de code de commerce Algérien.

de diffère le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer une rentrée de fonds.

● **Acceptation :**

C'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce a son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis à vis du créancier¹⁶.

4.1.2. Crédits d'investissement :

Le crédit d'investissement est un crédit qui destinée à financer l'actif immobilier a une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen ou long terme.

On distingue trois (03) formes des crédits d'investissement, à savoir : crédit à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing)¹⁷.

4.1.2.1. Crédits à moyen terme (CMT) :

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrire 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 financier le matériel, outillage et certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles¹⁸.

4.1.2.2. Crédit à long terme :

Ces crédits sont destinés à financer les immobilisations lourdes et des constructions destinées à financer les immobilisations corporelles : terrains, bâtiments, agencement, etc. et l'actif incorporel : le fonds de commerce¹⁹. Leur durée est comprise entre (07) et (20) ans, accompagnés d'un différé au choix de deux (02) à quatre (04) années.

¹⁶ CHEMOUN S, YABBADENE L, « financement bancaire des crédits immobilier » mémoire master, option management bancaire, UMMTO, 2020/2021, P 17

¹⁷ HADJ LARBI G et DJOUNADI A, « la gestion de risque de crédit bancaire » mémoire master, option management bancaire, UMMTO, 2020.P 20.

¹⁸ BOUYAKOUB F, Op. Cit, P 251

¹⁹ ISSAD, y et HAKEM, A, « le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie » mémoire master, option comptabilité et audit, université Bejaia 2019/2020.P13.

4.1.2.3. Crédit-bail (leasing) :

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les moyennes entreprises (PME) et la petite et moyenne industrie (PMI) pour le financement de matériel, notamment de matériel mobile.

Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de location de biens d'équipement, de matériel, d'outillage ou de bien mobilier 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'acquiescer tout ou une partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une partie des versements effectués à titre de loyer »²⁰.

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

On pourra distinguer essentiellement deux types de crédit-bail :²¹

●Crédit-bail mobilier²² :

Comme son nom l'indique, le crédit-bail mobilier permet de financer des biens d'équipement et des matériels à usage professionnel.

●Crédit-bail immobilier :

Il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier qui est en demeure propriétaire. Cette opération permet au locataire de devenir propriétaire en fin de ce contrat de tout ou en partie du bien loué²³.

²⁰ CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise » édition DUNOD, Paris, 2005, P 457.

²¹ RAHALI S., « le crédit hypothécaire dans le système bancaire algérien » mémoire master, option économie monétaire et bancaire, UMMTO, 2019/2020, P 6.

²² Michel ALBOUY, « financement et coût de capital des entreprises » presse française, Paris, 1990, P 163.

²³ BOUYAKOUB F., P 254. op cité

4.1.3 Crédits finançant le commerce extérieur :

Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de l'économie, tous les pays monde entretiennent des relations commerciales avec les extérieures. La croissance continue de ces relations, qui se matérialisent par des échanges de différent natures, à amener les banques à s'appliquer davantage afin de contribuer au développement et d'en tirer profit. Dans ce cadre, les banques mettent en place diverses techniques qui sont destinées à financier, soit les importateurs ou les exportateurs.

4.1.3.1. Financement des importations :

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

- **Encaissement documentaire :**

Est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'exploitation, règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite.

- **Crédit documentaire :**

Est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantie à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remis des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat²⁴.

4.1.3.2. Financement des exportations :

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

- **Crédit fournisseur :**

Est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation).ce crédits permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger²⁵.

²⁴BERNET R, « Principe de technique bancaire »24^{eme}edition DUNOD, Paris, 2006, P 271.

²⁵MANNAI S, et SIMON Y, « Technique financier intentionnel »7^{eme} édition, ECONOMICA, Paris, 2001, P 581.

●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 fournisseur²⁶.

4.2. Crédit aux particuliers :

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

4.2.1. Crédits à la consommation :

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

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

Ce type de crédit est destiné aux particuliers dans le but de leur permettre d'acquérir des biens de consommation durables (automobile équipement de la maison, etc.), avec une activité stable et un revenu régulier.²⁷.

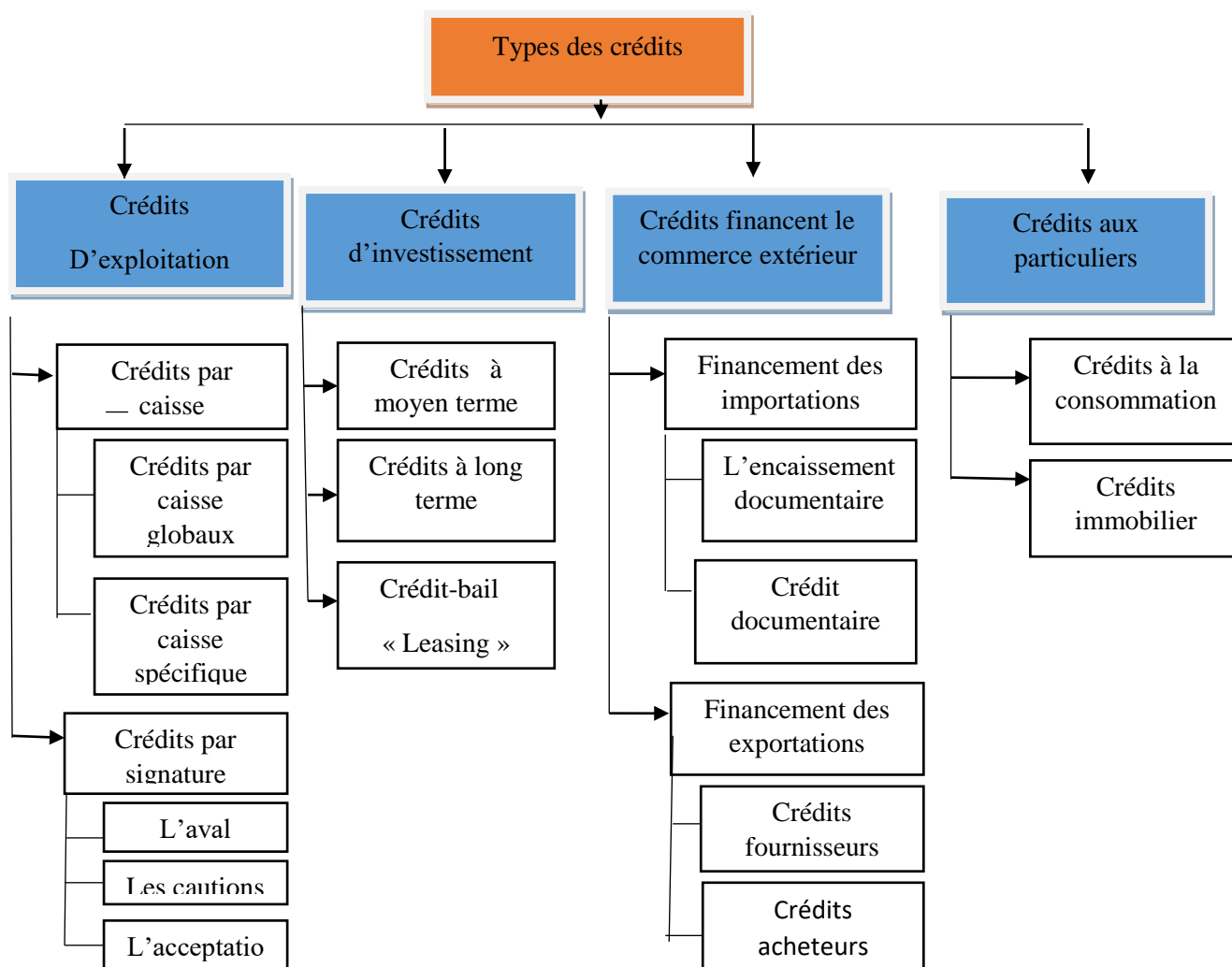
4.2.2. Crédits immobiliers :

Ils sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements neufs, la rénovation, l'extension ou encore l'acquisition de logements d'occasions. Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies en raison du vif intérêt que portent les particulière aux biens immobiliers.

²⁶ LAUTERE D et SIMON Y, « Technique financier international » 7^{eme} édition ECONOMICA, Paris, 2003, P 680.

²⁷ BENATSOU DJ, ZAIDI S, « financement bancaire d'un crédit immobilier » mémoire master option finance d'entreprise, université Bejaia, 2017/2018, P 14.

Schème n°01 : Typologies des crédits



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

Section 02 : Crédits immobiliers

2.1 Définition de crédit immobilier :

C'est un crédit à long terme, garantie par l'affectation hypothécaire d'un ou de plusieurs biens immobiliers, composé de deux conventions :

-Le crédit qui constitue la convention financière par laquelle vous, créditez, reconnaissez avoir reçu une somme d'argent et vous engager à la rembourser selon certaines modalités.

-La garantie hypothécaire d'un ou plusieurs immeubles, qui donne la certitude au créancier de pouvoir récupérer la somme d'argent que vous avez prélevée ou empruntée²⁸.

Cette forme de crédit consenti pour financer l'achat d'un logement neuf, rénovation, construction.

Le particulier : est « tout individu, c'est - à- dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de « Ménage » représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources, Vis-à-vis de la banque les particuliers agissent pour leur propre compte. »²⁹

2.2 Caractéristiques de crédit immobilier³⁰

Le crédit immobilier présentant les caractéristiques suivantes :

2.2.1 Durée d'un prêt :

Les crédits immobiliers ont une durée bien déterminée qui est imposée par l'établissement prêteur suivant la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa capacité de remboursement. Cette durée se situe généralement dans une certaine fourchette (entre 15 et 30 ans).

²⁹ DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES DE BANQUE (DES 2^e année), « Montage de dossiers de crédit »,2012-2013, p64.

³⁰ Disponible sur le site : www.cnepbanque ; dz.

2.2.2. Taux d'intérêt :

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

•Taux d'intérêt fixe :

Dans le prêt à taux fixe, l'échéance de remboursement est connue d'avance le prêt présente l'avantage principale d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives qui leur permettent de prévoir leur trésorerie à long terme du fait du ce taux d'intérêt ne change tout le long de la durée du prêt.

•Taux d'intérêt variable (révisable) :

Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéance de remboursement varient dans le but de l'adapter à la situation du client et la situation et économique de moment. Le prêt à taux variable peut faire bénéficier les clients en cas d'une éventuelle baisse du taux mais aussi il peut être avantageux au client en cas d'une hausse de taux qui peut engendrer un risque d'augmentations des intérêts à payer.

2.2.3. Périodicité remboursement :

Sur le plan pratique, les crédits immobiliers à échéance mensuelle sont généralement les plus fréquente tout fois, il exacte des prêt à échéance trimestrielle.

2.2.4. Remboursement par anticipation :

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant l'échéance, Dans ce cas, il éventra de payes les échéances futures et économisera le cout des intérêts prévus jusqu'à la fin de prêt.

2.2.5. Diffère :

Le différé est la période qui sépare la date de déblocage du crédit, et celle du premier remboursement, le bénéficiaire rembourse que les intérêts intercalaires. Il existe deux types de différé à savoir :

•Différé total :

Pendant tout la durée du diffère l'emprunteur ne verse rien à la fin du diffère, il devra commencera à payer la principale et, ce qui constituera lui une charge très leur de à supporter.

•Diffère d'amortissement :

Pendant tout la durée du diffère, l'emprunteur ne paye que les intérêts et le remboursement du capital se fera à la fin de différé.

2.2.6. Intérêt intercalaires :

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une instruction, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux, dans ce cas, la banque versera les sommes demandées au titre de crédit accordé à chaque fois que ces sommes sont demandées par le client, ce dernier paie les intérêts sur les sommes déjà versées pour la période à couvrir jusqu'au versement totale du crédit ; Ces intérêt sont appelés intercalaires et le remboursement de crédit débute à l'expiration de la durée de grâce.

2.3 Typologies de crédit immobilier

Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies, en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers. On peut citer les crédits à la construction et les crédits à l'accession.

2.3.1 Crédits à la construction

Ce type de crédit est destiné au financement du projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint, ou d'un ascendant âge.

On distingue les crédits destinés à :³¹

- ✓ D'une construction individuelle ;
- ✓ De l'extension ou de la surélévation d'une construction déjà existante ;
- ✓ L'aménagement d'une habitation.

2.3.2. Crédits à l'accession

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

- D'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plans ou d'un logement promotionnel (auprès d'un promoteur)
- D'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- D'un terrain à bâtir.

³¹ AMMICHE OUIZA « gestion d'un crédit immobilier cas de la CNEP-banque » mémoire de fin d'étude ; université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo 2015, p 31.

- D'un achat d'un local à usage commercial ou professionnel.

Il est à signaler que le remboursement des crédits sur cotes s'effectue suivant la catégorie de crédit et à la fin de la période de diffère.

Cependant, en ce qui concerne les crédits à la construction, ils bénéficient d'une période de diffère allant jusqu'à deux (02) ans. Elle permet de réduire l'effort de remboursement du client par une répartition mieux équilibrée de la charge financière.

2.3.2.1. Vente sur plan

La vente sur plan (VSP) ou la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) est un nouveau produit. C'est un mode de vente qui permet au promoteur de vendre le bien en question avant que celui-ci ne soit achevé, c'est-à-dire, pendant qu'il est en cours de réalisation. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan. Cette technique a été introduite par le décret exécutif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993, relative à l'activité immobilière ou il stipule dans son article 09 que : « Sous réserves de présenter des gantiers techniques et financières suffisantes, ..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) »³².

A- Caractéristique de la vente sur plan :

- Un contrat de vente sur plan est lui-même l'acte de vente, c'est-à-dire que la vente a lieu dès la signature du contrat de VSP, contrairement au contrat de réservation ;
- Le contrat de vente sur plan doit être établi devant notaire et être conforme aux dispositions légales ;
- Le contrat de vente sur plan doit être enregistré et publié.
- Le promoteur doit prendre une assurance obligatoire auprès du fond de garantie et de caution mutuelle de promotion immobilière (FGCMPI). Cette attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente et elle garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur en cas d'insolvabilité de ce dernier.

³² Article 09 de décret n° 93-03-1993 relatif à l'activité immobilière.

2-3-2-2 Prêt jeune :

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique aux moins de 35 ans ayant un revenu régulier, et permet de financer jusqu'à 100% du prix de cession du logement (achat d'un logement auprès d'un particulier/achat d'un logement promotionnel, achat d'un logement social participatif/achat d'un logement vente sur plan) ou du montant du devis estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation. La durée maximale de prêt est de 40 ans, dans la limite d'âge 75 ans³³.

2-3-2-3 Logement social aidé ou participatif :³⁴

Ce type de crédit permet l'acquisition d'un logement participatif subventionné par une aide à l'accession à la propriété (AAP) qui est accordé par la caisse nationale du logement (CNL). Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous forme de LSP se fait sous deux formes :

- ◆ Soit à l'état fini ;
- ◆ Soit en vente sur plan ;

2-3-2-4 Achat d'un terrain à bâtir :

Les banques accordent un crédit pour l'achat d'un terrain à bâtir auprès d'une agence foncière ou chez un particulier. Ces prêts peuvent aller jusqu'à 90% du prix de cession.

2-3-2-5 Achat d'un logement promotionnel :

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

2.4. Autres types des crédits

A côté de ces crédits, il existe autres types de crédit à savoir : le PEL, le crédit location-vente

³³Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N° 01/2008 portant les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune »

³⁴TAMITI, R et TARARIST, Y « le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers : cas de la CNEP banque de Bejaia » Mémoire fin d'étude, option comptabilité et audit, Bejaia 2020/2021, p28-29

2.4.1. Prêt épargne logement (PEL)

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

L'épargne logement a été instituée, en Algérie, par l'arrêté de 19-02-1971. Ses objectifs sont :

- Encourager l'auto construction sans l'intervention des pouvoirs publics ;
- promouvoir l'épargne ;

Pour disposer de la qualité d'épargnant, il faut remplir les conditions suivantes :

Disposer d'un livret épargne logement ou populaire, ou avoir souscrit à un plan ou compte de placement à terme ;

- Depuis au moins trois (03) ans
- Avoir cumulé au moins 2500 DA d'intérêt.

Le postulant peut également bénéficier de la qualité d'épargnant grâce au conjoint (même décidé) ou par ses enfants mineurs (en qualité de tuteur).

2.4.2. Crédit location-vente

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

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

Section 03 : Risques et garanties liées au crédit immobilier :

Toute opération de crédit engendre des risques multiples, c'est pourquoi l'on dit que le risque est inséparable du métier de banquier. Ces risques représentent alors, à défaut d'une maîtrise efficace, une vraie menace sur l'ensemble des activités de la banque, donc le banquier doit se prémunir d'une garantie contre risques.

Dans cette section nous allons présenter les différentes risques, garanties liés aux crédits immobiliers et procédures moyen prémunir contre les risques.

3-1 Risques liés au crédit immobilier :

Le risque est défini comme étant une vitalité de résultat, il se traduit en termes statistiques par l'écart type de ses résultats autour de leur moyen.³⁵

Autrement dit « le risque de crédit peut être défini par la perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit de l'un de ses contreparties ou d'un portefeuille de contre parties, sur un horizon donné »³⁶

Le risque de crédit immobilier aux particuliers présent dans chaque banque qui octroi des crédits immobiliers aux ménages. Cependant, il existe différents types de risques à savoir :

3-1-1 Risques économiques :

Parmi ces risques on trouve :

A) Risque de contrepartie :

Ce risque appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », le premier risque auquel est confronté un établissement de crédit, se résume en l'impossibilité réelle ou probable de l'emprunteur de faire face à ses remboursements.

Ainsi, pour COUSSERGUES, S le risque de contrepartie correspond à « la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu »³⁷

³⁵Richard BRUYERE, « les produits dérivés de crédit », 2^{ème} édition, Paris, septembre 2004, p1

³⁶ David DEHACHE et Didier MARTEA, « les produits dérivés de crédit », édition ESKA, paris, 2001, p15.

³⁷ COUSSERGUES, S « la banque : structures, marchés, gestion » Edition DALLOZ, paris, 1996, p105.

Il constitue de nos jours, le plus important risque supporté par l'une des principales causes de la baisse des résultats des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprise et des ménages.

Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés :

A-1 Risque crédit :

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis. Les causes d'insolvabilité sont multiples et peuvent être regroupées en 3 catégories :

- **Risque générale** : dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs tels que les catastrophes ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité.³⁸
- **Risque professionnel** : est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activités économique donné.
- **Risque propre à l'emprunteur** : l'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour les raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner.³⁹

A-2 Risque sur le marché :

Ce risque résulte dans ce cas, le développement des activités de marché a permis aux banques de détenir des titres pour des montants de plus en plus élevés.

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 :⁴⁰

-Si le prix du bien immobilier chute, les garanties prises ne sont plus adéquates.

-Aussi, une augmentation de taux de refinancement auprès de la SRH obligerait les banques à augmenter les taux des emprunteurs pour les crédits immobiliers.

-par contre, la baisse de ce même taux (SRH) mènerait à une diminution de la rentabilité des banques, si ce n'est à des pertes surtout pour les crédits immobiliers à taux fixe.

³⁸MATHIEU, Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit » édition Banque éditeur, Paris, 1995, p165.

³⁹MARGERIN J et AUSSET G « Investissement et financement » Paris ; Edition SEDIFOR, 1957, P ,88.

⁴⁰ IDEKI, C et ZEMANI, H « le rôle des banques dans le financement de l'habitat : cas, CPA de Tizi-Ouzou » Mémoire de fin d'étude, option Banque et Marché financier, université UMMTO ,2016/2017 P55.

B) Risque de liquidité :

Ce risque peut être défini comme « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs »⁴¹

Le risque de liquidité consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit à faire face à des éventuelles demandes de retrait de la part de sa clientèle. Il découle principalement celle-ci à avoir des emplois dont le terme est supérieur à celui de ces ressources, ce risque provient de deux origines :⁴²

✓ **Risque de liquidité immédiate :**⁴³

Est l'incapacité d'une banque de faire face à une demande massive et imprévue de retrait de ses déposants.

✓ **Risque de transformation :**

Il consiste pour une banque à financer ses emplois par des ressources de courte durée, donc la transformation des ressources à court terme en crédits à moyens et long termes notamment le crédit immobilier, risque de provoquer l'incapacité des banques à faire face à leur engagement immédiat.

Ce risque surveillé par le coefficient de fonds propres et ressources permanentes :

$$= \frac{\text{les fonds propres et assimilés} + \text{Les ressources} \geq 5\text{ans}}{\text{les immobilisations} + \text{emplois} \geq 5\text{ans}}$$

La transformation constitue des principales causes de non liquidité d'une banque. Alors afin de minimiser ce risque, la banque doit :

-Favoriser la collecte de ressources plus longue en vue de couvrir les crédits immobiliers octroyés à long terme.

-L'utilisation des nouvelles techniques de refinancement à savoir : le refinancement hypothécaire.

⁴¹ BESSIS J « Gestion des risques et gestion actifs, passifs », édition DALLOZ, Paris, p44.

⁴² AIT ABED, A et AZEM, K « le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque : Cas de crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence Ben M'HIDI Tizi-Ouzou » mémoire de fin d'études, option finance, 2014 /2015 p ,48.

⁴³ COUSSERGUES, S, Op, cité, p101.

C) Risque de taux d'intérêt :

Le risque de taux d'intérêt peut être défini comme étant : « le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts. »⁴⁴

Ce risque résulte d'une variation divergente du rendement des emplois de la banque et du coût de ses ressources, ce type est partout dans les établissements de crédit, notamment dans la BADR. Autrement dit ce risque représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propre affectés par l'évolution des taux d'intérêt.

D) Risque de solvabilité :

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités .Le risque de solvabilité est défini comme « l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres »⁴⁵

Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlèvent 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.⁴⁶

E) Risque de change :

Le risque de change peut-être défini comme étant : « la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellés en devise, par rapport à la monnaie de référence de la banque. »⁴⁷

Pour se protéger contre ce risque le banquier peut faire signer à son client un engagement de prix en change du risque de change.

⁴⁴AUGROSJ, c et QUERUEL, M « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire » paris, 2000, p17

⁴⁵COUSSERGUES, S « Gestion de la Banque du diagnostic à la stratégie », 3^{ème}édition DUNOD, paris, 2002, P22

⁴⁶TAMITI, R et TARARIST, y Op.cit., p49.

⁴⁷ Michel ROUACH et Gérard NOULLEAU « le contrôle de gestion bancaire et financière » Edition la revue bancaire 1993, p249.

3-1-2 Autres risques :

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

- **Risque opérationnel** : Le risque opérationnel résulte d'une in adoption ou d'une défaillance à des procédures, personnes, systèmes internes ou à des événements extérieurs.
- **Risque technique** :⁴⁸ Ils résultent du non-respect des normes réglementaires des conditions du crédit à savoir (la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer, et le taux).
- **Risques administratifs** : c'est l'ensemble des éléments se rattachant à la mise on place au traitement et au suivi des dossiers de crédits immobilier⁴⁹
- **Risques juridiques** : ensembles risques liées à :

A-réduction du contrat :

L'or d'octroi d'un crédit immobilier, une convention doit être signée entre le prêteur et l'emprunteur pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ce contrat doit comporter toute les informations de l'opération de crédit.

B-L'hypothèque :

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

- Bien **en** question n'est pas déjà hypothéqué.
- Assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque.
- L'acte d'hypothèque b doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité d titre de propriété.

C-Valeur de l'hypothèque :

La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché est 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 tout au long de la durée de vie du crédit immobilier.

⁴⁸TAMITI, R et TARARIST, y op cité p50.

⁴⁹ CHARANE Rabah « l'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobilier cas la BADR de Tizi-Ouzou » Mémoire de fin d'étude, option économie monétaire et bancaire, promotion 2018, p58.

3-2 Moyens de gestion des risques :

Pour faire une bonne gestion des risques au départ et comme première étape il faut apprécier les risques puis analyser et identifier les risques. Cette première étape est très importante puisque c'est sur elle repose tout le processus de gestion.

Le banquier cherche à prémunir contre les risques liés aux crédits immobiliers par de multiples moyens à savoir :

3-2-1 Application des règles prudentielles :

La réglementation prudentielle est l'ensemble des contraintes imposées aux établissements de crédit pour une bonne maîtrise des risques. Les règles prudentielles de la banque d'Algérie sont destinées aux banques et aux établissements financiers dans le but de renforcer la structure financière des établissements de crédit, améliorer la sécurité des déposants et de veiller à l'évolution des risques des banques.

Avec l'avènement de la loi 90-10 du 04 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité bancaire basé sur les règles prudentielles universelles :

- Les ratios de solvabilité (ratio Cooke et Mc DONOUGH).
- Le coefficient de liquidité.
- La règle de division des risques.

3-2-1-1 Ratios de solvabilité :

- ❖ **Ratio Cooke :** ce ratio est appelé aussi ratio de solvabilité ou encore ratio de couverture de risque, l'article 03 de l'instruction 94 de 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers définit comme suit : « les banques et l'établissement financier sont tenus, de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédits qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 08% » .

$$Ratio\ cooke = \frac{\text{fonds propres}}{\text{risque pondérés}} \geq 8\%$$

Fonds propres nets :

Ils sont constitués des fonds propres de base et des fonds propres complémentaires.

Les fonds propres de base :

- Le capital social ;
- Les réserves ;
- Le report à nouveau ;
- Les provisions pour risques bancaires généraux ;
- Les bénéfices réalisés ;

Cependant il faut déduire des fonds propres :

- La part non libérée du capital social ;
- Les actions propres (détenues directement ou indirectement) ;
- Le report à nouveau ;
- Les actifs incorporels ainsi que les frais d'établissement ;
- L'insuffisance de provision pour risque de crédit telle qu'évaluée par la Banque ;

Les fonds propres complémentaires :

- Les réserves de réévaluation ;
- Les dotations prévues par la législation en vigueur ;
- Les fonds provenant de l'émission de titre ou d'emprunts subordonnés ;

Les actifs pondérés :

Cette pondération concerne l'ensemble des engagements du bilan et en hors bilan. Ils sont pondérés suivant le risque attaché à chacun d'eux qui est en fonction des facteurs découlant de :

- La nature de l'actif ;
- La nature de la contrepartie ;
- La situation géographique de cette dernière.

- Autres facteurs plus complexes, en particulier concernant les activités liées à l'hors bilan.

❖ **Ratio Mc Donough⁵⁰** : Depuis le 01 janvier 2006 ,le ratio Cooke et le ration Mc Donough ont été calculés en parallèle mais le ratio Mc Donough est devenu le seul norme à partir 31 Janvier 2006 .Le ratio Mc Donough tient compte de tous les types de risques notamment le risque opérationnel .Les réformes proposées par le nouveau dispositif de gestion des risques permettent de mesurer finement les risques et renforcer la surveillance prudentielle et de mieux évaluer le niveau des fonds propres requis par chaque établissement .

$$\text{RatioMcDonogh} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{risque de marché+risque de crédit+risque opérationnel}} \geq 8\%$$

3-2-1-2 Coefficient de liquidité :

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

$$\text{coefficient de liquidité} = \frac{\text{actifs réalisables à un mois}}{\text{passif exigibles}} \geq 100\%$$

3-2-1-3 Règle de division des risques :

La division des risques est la répartition du montant des crédits par le plus grand nombre possible de clients, ainsi les banques sont tenues d'éviter de concentrer leurs engagements auprès d'un seul client ou groupe de clients.

Cette règle consiste pour une banque à respecter deux limites :

-Les risques encourus sur un même client ne doivent excéder 25%⁵¹ des fonds propres de l'établissement prêteur.

⁵⁰Mc Donough : nom de l'actuel président du Comité de Bale également vice-président de la Réserve Fédérale de New York.

⁵¹Article 5 du règlement n°14-02 du 16 Février 2014 relatif aux grands risques et aux participations.

$$\frac{\text{fonds propres réglementaires}}{\varepsilon \text{ risques crédits pondérés}} \leq 25\%$$

-le total des risques encourus sur des clients ayant dépassé 15% des fonds propres ne doit pas dépasser huit (10) fois le montant de ses fonds propres réglementaire

$$\text{Total de grand risque} \leq 10 * \text{fond propre réglementaire}$$

3-2-2 Créances risques et leur system de provisionnement :

Afin d'assurer le recouvrement des créances en cas de défaillance éventuelle du débiteur, les banques et établissement financière doivent en application de l'instruction n°74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissement financier oblige ces derniers à classer leurs créances en fonction de leur degré de risque mesuré en nombre d'échéances impayées et afin constituer des provisions appropriées au risque encouru.

On distingue deux types de créances : créances courantes et créances classées.

Tableau n°1 : Types de créances et les provisions s’y rattacha :

Nature des créances		Durée des retards	Taux des approvisionnement	Nature de provision
Créances courantes		Aucun retard	De 1% A 3% par un	Provision à caractère de réserve
Créances classées	Créances à problème potentiel	De 3 à 6 mois	30%	Provision pour dépréciation
	Créances très risquées	Entre 6 et 12 mois	50%	Provision pour dépréciation
	Créances Compromis	Plus d’un (01)an	100%	Provision pour dépréciation

Source : réalisé par nous à partir l’instruction n°74-94 du 29 Novembre 1994, relative aux règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

3-3 Garanties sur le crédit immobilier :

La garantie est définie comme suit « la garantie sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit »⁵²

Une garantie permet au prêteur d’obtenir un remboursement partiel ou complet, du montant prêt en cas de défaut de paiement de l’emprunteur.

Afin de couvrir un risque futur possible de non remboursement du crédit, le banquier exige à son client des suretés réelles et personnelles et également une panoplie d’assurances.

3-3-1 Suretés réelles :

Ce sont des garanties qui portent sur des biens, qu’il s’agisse d’un bien meuble ou immeuble, parmi ses suretés on trouve l’hypothèque et le nantissement.

⁵² Michel Mathieu, « l’exploitant bancaire et le risque crédit » les éditions d’organisations, paris, 1995, p181.

3-3-1-1L'hypothèque :

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier affectée à l'acquittement d'une obligation.

Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe »⁵³

- **Différentes formes de l'hypothèque :**

- ✓ **Hypothèque légale :** comme son nom l'indique, l'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banque et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.⁵⁴

- ✓ **Hypothèque conventionnelles :** la sureté est constituée par une convention conclue entre la banque et un constituant qui affecte un immeuble à la garantie d'une créance. Le constituant est en général le débiteur, mais parfois un tiers qualifié de caution réelle.⁵⁵

- ✓ **Hypothèque judiciaire conservation :**

Elle résulte d'un jugement : « l'hypothèque judiciaire est une mesure conservation immobilier. Elle porte sur un ou plusieurs immeuble (terrain, construction, etc.) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier »⁵⁶

- **Prérogatives du créancier hypothécaire :**

- ✓ **Droit de suite :** l'hypothèque suit l'immeuble, le droit de suite permet au créancier hypothécaire de faire vendre l'immeuble hypothèque en quelques mains qu'il se trouve.

- ✓ **Droit de préférence :** il permet de se faire payer par priorité aux autres créanciers une fois le bien est vendu.

⁵³ Article 882 du Code civile algérien relatif aux droits réels accessoires ou des suretés réelles, journal officiel, 2007, p145.

⁵⁴ Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant de la loi de la finance pour 2003- Journal officiel n°86 ,25/12/2002, p 3.

⁵⁵Chikhi, D et Mammace, M « le financement bancaire de l'immobilier cas de la CNEP-banque agence 213 Bejaia » mémoire fin d'étude comptabilité et audit, promotion 2017/2018 p15.

⁵⁶ Inspirée de l'article 345 du code de la procédure civile.

3-3-1-2 Nantissement :

Il donne au créancier le droit de rétention, C'est à dire récupérer le bien en cas de défaut de paiement. Le créancier peut choisir de vendre le bien qu'il saisit afin de récupérer l'argent qui lui dû.⁵⁷

3-3-2 Sûretés personnelles :

Une sureté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui promettent de désintéresser le créancier si à l'échéance le débiteur principale ne satisfait pas à se engagement.⁵⁸

Il existe plusieurs types des suretés personnelles, mais les banques se garantissent parfois par le cautionnement.

3-3-2-1 Cautionnement :

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation, en s'engageant en vers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.⁵⁹

❖ Formes de cautionnement :

Suivant les exigences du créancier, le cautionnement peut être simple ou solidaire :

- **Cautionnement simple** : il permet à la caution d'opposer au créancier deux bénéfices :

-Bénéfice de discussion : il permet à la caution pour suivra par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans obliger de discuter d'abord les biens du débiteur principale.

-Bénéfice de division : en cas pluralité des cautions, la dette est divisée entre les cautions et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.⁶⁰

- **Cautionnement solidaire** : c'est un engagement personnel donné par une ou plusieurs personnes en cas de défaillance de la personne garantie.

⁵⁷TAMITI R et TARARIST Y Op.cit., p52

⁵⁸ MAHIOU, S « crédit immobilier aux particulier » mai 2011, p45

⁵⁹ Article 644 de code civil Algérien p107.

⁶⁰ Article 644 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement, Journal officiel, 2007, p109.

Il peut être poursuivi pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque quant à l'ordre des poursuites.

❖ **Avantages de la caution pour la banque :**

-La sécurisation de la créance c'est-à-dire il s'agit d'une sûreté car elle a pour objectifs garantir le paiement de débiteur principale.

-il permet à la banque d'être un créancier avant âgé par rapport aux autres, en cas de faillite du débiteur principal.

3-3-3 Autres garanties :

3-3-3-1 Assurances

A) Définition :

L'assurance peut être définie comme l'opération par laquelle une partie, l'assureur s'engage moyennant une rémunération (prime ou la cotisation) à payer une prestation (capital, rente) à une autre partie. L'assuré ou le bénéficiaire en cas d'une réalisation d'un risque déterminé (le sinistre).

B) Formes d'assurances :

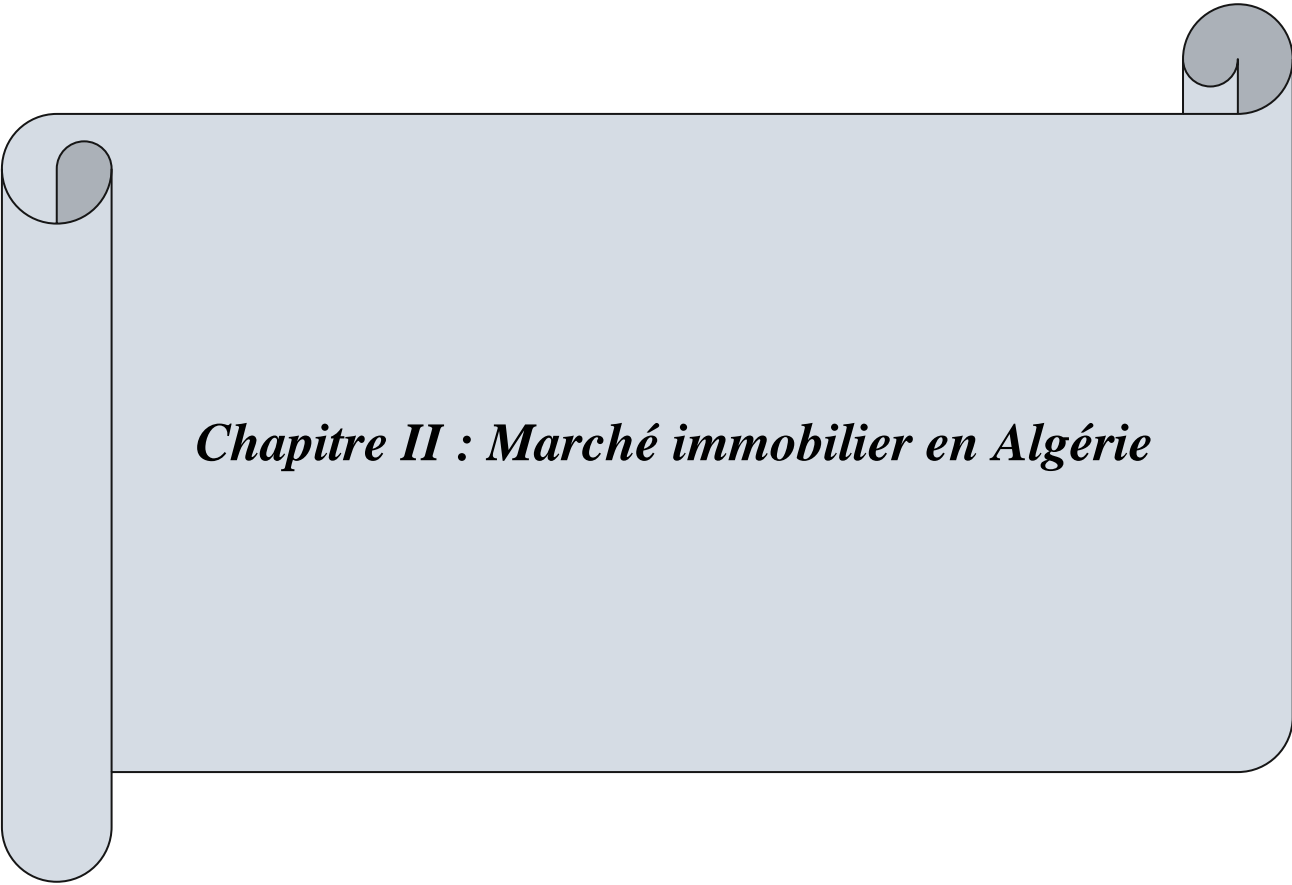
- **Assurance décès et incapacité :** cette assurance est la plus répandue, la banque prêteuse fait souscrire à l'emprunteur cette assurance pour garantir le risque et incapacité de travail.
- **Assurance d'insolvabilité :** c'est l'assurance SGCI qui couvre l'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le codébiteur et la caution). Cette assurance permet de rembourser le crédit en cas de perte d'emploi, de dégradation de la capacité de remboursement, de surendettement ...etc.
- **Assurance catastrophes naturelles :** elle est établie par l'emprunteur auprès d'une compagnie d'assurance, contre les dommages matériels directs causés aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle (tremblements de terre, les inondations et coulées de boues ...), en faveur de la banque.

Conclusion :

Le crédit bancaire est un contrat financier qui met en relation deux sortes d'agents : ceux qui ont une capacité de financement et ceux qui ont un besoin de financement.

Le crédit immobilier en Algérie n'occupe pas une place très importante, malgré les efforts de l'état dans le développement de ce type de crédit. Donc il est très nécessaire pour les banques algériennes de prendre des mesures afin de régler ce problème.

Quelle que soit la nature de crédit le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, pour se prémunir contre ses risques le banquier prend des garanties comme un moyen de protection.



Chapitre II : Marché immobilier en Algérie

Introduction :

L'immobilier, dans son importance tant que bien est considéré comme un marché, qui est soumis à la règle de l'offre et la demande.

Le secteur de l'habitat occupe une place très importante, dans la politique de notre pays. Dès, l'indépendance l'état algérienne à ménager plusieurs efforts pour mettre en place des mécanismes pouvant développer le secteur de l'habitat.

Après l'indépendance, le secteur de l'habitat se caractérisait par une politique monopolistique, la non réussite de cette politique a poussé l'Etat à suivre une autre politique à partir 1986 qui se caractérisait par la mise en place d'un nouveau dispositif de financement regroupant plusieurs institutions. Cette initiative de l'Etat a eu pour effet un essor fulgurant ces dernières années notamment grâce au projet d'un million logements (2005 à 2009) loi finance 2010 qui prévoit des dispositifs pour faciliter l'accès au logement.

Dans ce chapitre, nous abordons dans la première section le marché immobilier, sa définition, sa segmentation et les intervenantes sur le marché immobilier dans la seconde section sera consacrée à l'évolution un marché immobilier avant et après l'indépendance, 3^{ème} section sera aborder actuels dispositifs de financement de logement.

Section 01 : Présentation du marché immobilier :

Nous allons exposer dans cette section quelques notions relatives au marché immobilier, d'abord il y a lieu détailler l'élément essentiel de ses échanges qui peut être que le bien immobilier ensuite nous allons aborder le marché immobilier.

1-1 Bien immobilier :

Pour étudier le marché immobilier il est nécessaire de définir les biens immobiliers.

1-1-1 Définition des biens immobiliers :

Sont des biens qui peuvent être affectés soit à un usage résidentiel, soit à un usage de production ou à des services publics et culturels.⁶¹

L'immobilier est d'abord une réalité matérielle, physique. C'est une construction avec des fondations sur terrain, une construction sans fondations comme un mobile homme, n'est pas un

⁶¹CORNUEL et AL, « les marchés immobiliers segmentation et dynamique » édition ADEF, Paris 1999, p8.

immobilier. Concrètement un bien immobilier est un bien dont la construction nécessite l'octroi d'un permis de construire ou de bâtir ou encore d'un permis d'un urbanisme.

Il est donc localisé et cette localisation est quasiment définitive car, par définition on ne déplace pas, ou lors très difficilement un bien immobilier.⁶²

1-1-2 Caractéristiques des biens immobiliers :

Un bien immobilier est caractérisé par les éléments suivantes : durabilité, mobilité, hétérogénéité.⁶³

1-1-2-1 Durabilité :

Le bien immobilier est caractérisé par une très longue durée de vie économique ainsi que l'importance du coût. Ce qui implique que son financement se fait à long terme avec une durée de remboursement assez longue du crédit.

1-1-2-2 Immobilité :

Par définition le bien immobilier est un bien ne peut être déplacé sans détérioration, ce qui explique la relation entre le prix de l'immobilier et le prix du foncier (le droit outil de trouve)

Cette caractéristique d'immobilité rend encore plus difficile l'ajustement entre l'offre et la demande sur le marché immobilier, contrairement aux biens mobiliers (déplaçables) qui rendent l'offre et la demande plus flexibles.

1-1-2-3 Hétérogénéité :

On dit que les biens immobiliers sont hétérogènes, car deux biens ne peuvent jamais être les mêmes. Ils peuvent être très semblables, mais ne peuvent avoir les mêmes coordonnées géographiques. Les biens immobiliers ont plusieurs caractéristiques d'hétérogénéité telle que : leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme.

1-1-2-4 Autres caractéristique :

Un bien immobilier connaît d'autres caractéristiques à savoir :

-Le bien immobilier est un actif peu liquide aux coûts de transaction très élevés.

⁶² Didier CORNUL, « économie immobilière et des politiques de logement » 1^{ère} édition De Boeck supérieur, 2013 p2.

⁶³ JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme du foncier à l'immobilier 1950-2008 » L'HARMATTAN 2009, p41.

-L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

1-1-3 Typologie des biens immobiliers :

Les biens immobiliers sont des biens hétérogènes et différents .Ceci peut faire l'objet d'une classification de ces biens.⁶⁴

1-1-3-1L'immobilier résidentiel :

Il s'agit de biens construits dans l'intention de loger des personnes, on y trouve :

- **Le logement :** tout locale destiné à l'habitation des ménages tels que les appartements, les villas, et les constructions individuelles.
- **Les résidences avec services :** ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraites pour les personnes âgées ou les résidences universitaires pour les étudiantes ; ...etc.
- **Les résidences de tourisme :** ce sont les établissements commerciaux d'hébergement, tels que les hôtels et les auberges. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage.

1-1-3-2L'immobilier professionnel :

Ce sont tous les biens à usage professionnel, on y trouve :

- **L'immobilier de bureaux :** ce type d'immobilier abrite des directions sans aucune manipulation de marchandise.
- **L'immobilier industriel :** abrite les activités industrielles des entreprises telles que les usines.
- **L'immobilier commercial :** ces biens abritent les fonctions commerciales comme les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés.

1-1-3-3 Autres types d'immobilier :

Les biens concernent par cette catégorie ne sont ni des immobiliers résidentiels ni des immobiliers professionnels. Il s'agit : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, biens de l'état (casernes, prisons), et de l'immobilier de loisir (musées, parc d'attraction...).

⁶⁴ HENRY(M) : « l'économie de logement et économie bancaire » édition Economica, paris, 1995, P98.

1-2 Le marché immobilier :

Ces biens immobiliers font l'objet d'échanges qui s'opèrent sur un marché, appelé le marché de l'immobilier.

1-2-1 Définition du marché immobilier :

On peut définir le marché immobilier comme étant un lieu de rencontre à un instant donné de la volonté des consommateurs exprimé par leur demande et des désirs des producteurs exprimés par leur offre de logement.⁶⁵

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

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

1-2-2 Typologies du marché immobilier :

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

1-2-2-1 Le marché primaire :

Est considéré « comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane essentiellement des promoteurs publics »⁶⁶

1-2-2-2 Le marché secondaire :

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

1-2-3 Les intervenants sur le marché immobilier :

Jusqu'à la fin des années 1980, l'état le seul intervenant sur le marché immobilier, mais vue de la situation de crise économique et sécuritaire que connaît le pays, les modes de

⁶⁵ SEGAUD(M), BANVALET(C), BRUN(J) « logement et habitat ; l'état des savoirs » édition la découverte, paris, 1998, p37.

⁶⁶CHEMOUN Samir et YABBADENE Lilia Op.cit., p40.

financement se diversifient et de nouveaux organismes ont pu intervenir sur le marché de l'immobilier algérien.

On distingue parmi les intervenantes : maitre d'ouvrage, maitre d'œuvre, l'entreprise de réalisation et promoteur.

1-2-3-1 Maitre d'ouvrage :

Le maitre d'ouvrage est « tout personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire »⁶⁷

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

- Mettre en place le financement du projet.
- La mise en place des conditions administratives pour la réalisation du projet.
- La sélection du maitre d'œuvre et les entreprises de réalisation.
- Le contrôle perpétuel de la réalisation.

1-2-3-2 Maitre d'œuvre :

Le maitre d'œuvre désigne la personne physique ou morale retenue par le maitre d'ouvrage en charge de traduire en termes techniques les besoins de ce dernier et de réaliser le projet de travaux dans le respect des conditions fixées par ce dernier et établies dans un contrat. Il peut être un architecte ou bureau d'étude.

Le maitre d'œuvre, en charge du suivi de chantier, doit vérifier l'ouverture de celui –ci, que les entreprises qui interviendront sont correctement assurées pour les travaux qu'elles réaliseront.

1- 2-3-3 L'entreprises de réalisation :

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain. Cette réalisation doit se faire conformément aux plans, les conditions des contrats avec le maitre d'ouvrage et le maitre d'œuvre.⁶⁸

⁶⁷ Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.

1-2-3-4 Le 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 ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière. On distingue deux catégories de promotion immobilière :

❖ Promoteurs privés :

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

❖ Promoteurs publics :

Sont des organismes étatiques qui participent à la politique de l'état pour faciliter l'accès au logement social ou promotionnel, ils sont généralement : l'OPGI, l'EPL, l'AADL, ENSP, ASSURE-IMMO.

1-2-3-5 Autres intervenantes :

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

⁶⁸CHEMOUN Samir et YABBADENE Lilia « financement bancaire des crédits immobiliers cas de la BNA L'AGENCE OUADHIAS (582) » Op.cit., p40.

Section 02 : Evolution du marché immobilier

Après l'indépendance, le marché immobilier algérien a connu un seul intervenant en l'occurrence l'Etat. Cet état de fait a conduit l'Etat algérien à mettre en place des nouvelles réformes qui permettent la résorption de la crise immobilière

L'évolution du marché immobilier en Algérie a été marquée deux (02) périodes :

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

2-1- Première période de 1967 à 1986

Durant cette période, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par :

- Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement
- Une prédominance du programme locatif public.
- Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier.
- De 1967 à 1986 plus d'un million de logement est venu renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté. Cette inadéquation de l'offre et la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :
 - La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industrielle volontariste.
 - L'importance de l'accroissement démographique (3.21%)⁶⁹.
 - Le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien⁷⁰.

⁶⁹ O.N.S. In Publication. Annuaire Statistique de l'Algérie en quelques Chiffres et données Statistiques. 2009. disponible sur <http://www.ons.dz/consulten> le 13-05-2022.

- Le faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliquée et du taux anormalement élevé des impayés de loyers.

L'initiative privée, qui aurait pu constituer un complément à l'offre publique des logements, était découragée du fait de l'interdiction des transactions foncière entre particuliers.

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

2-2- Deuxième période de 1986 à nos jours

Devant l'inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financière de l'Etat, il était devenu que l'Etat ne pouvait plus, et ne devait plus, être le seul « offreur » sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée pour permettre aux pouvoirs public de consacrer leur intervention au profit des couches les plus défavorisées⁷¹. Les reformes consistaient en la promulgation de lois et décrets :

2-2-1-Lois n° 86-07 sur la promotion immobilière

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but : d'agrandir le champ d'intervention en matière de logement au différant institutions et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat, encourager le promoteur public et privés à développer la construction de logement opérationnels afin de répondre à la demande croissante et faire participer les citoyens au financement de logement par la mobilisation de leurs épargnes.

2-2-1-1- Objectifs de loi

Avec la promulgation de cette loi les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs :

-L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logement promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissance.

-Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne, l'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie

⁷⁰ OUACHAM, Farida. « La titrisation des créances hypothécaires, simulation sur un portefeuille réelle créance hypothécaire appartement à la CNEP-Banque ». Mémoire de magister en science économique, monnaie-finance banque Tizi Ouzou, ummto,2013,P 127.

⁷¹ HAFIZ, Chams Eddine. Droit de la promotion immobilière, (en ligne), (2007). Disponible sur : <http://www.Cours-de droit.net>. (Consulte le 10-06-22)

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

2-2-1-2-Limites de cette loi

Les modalités de financement contraignantes (limitation de crédit 50 % du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires) fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie inaccessibles.

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

2-2-2- Loi bancaire du 19 août 1986

La loi du 19 août 1986 a été promulguée pour déterminer le cadre juridique comme à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon cette loi ces derniers sont définis comme étant « ... des entreprises publiques dotées de la personnalité morale et de l'autonomie financière et qui effectuées à titre de profession habituelle des opérations de banque ... »⁷².

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

- Etablissement de crédit à vocation universelle qui sont les banques, qui collectent auprès de tireurs, des fonds en dépôts et accordent du crédit quelle qu'en soient la durée et la forme.
- Etablissement de crédit spécialisé qui ne collectent que les catégories des ressources et n'octroient que les catégories de crédits relevant de son objet⁷³.

2-2-3- Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit

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

⁷² Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n° 86-12 du 19 août 1986.

⁷³ Selon l'article 18 de la loi bancaire n° 86-12 du 19 août 1986.

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

2-2-4-Décret législatif n°93-03-relative à l'activité immobilier

Ce texte visait l'endettement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière. Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. Les dispositions nouvelles de la loi confèrent à la promotion immobilière un caractère commercial limitant son exercice aux seuls agents économiques (promoteurs public ou privés), et excluent de ce fait tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec la nature commerciale de l'activité (APC et administrations).

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

- Le transfert juridique de la propriété du bâti en fonction des paiements.
- La mobilisation des acquéreurs aux fins de financement de la réalisation.

2-2-5- Loi n° 11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière

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

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

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

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

Section 03 : Dispositifs actuels à l'aide de financement de l'immobilier.

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sûr de trésor public. L'état se devrait dans le cadre des réformes bancaires d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier.

En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq (5), à savoir :

- La Caisse Nationale du Logement(CNL).
- Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilier(FGCMPI).
- La Société de Garantie du Crédit Immobilier(SGSI).
- La Société d'Automatisation des Transaction Interbancaires et Monétique(SATIM).
- La Société de Refinancement Hypothécaire(SRH).

3-1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande :

Ces institutions s'occupent de la couverture des banques contre le risque insolvabilité des emprunteurs.

3-1-1 Caisse National du Logement (CNL) :⁷⁴

❖ Présentation :

CNL est un établissement Public à caractère industriel et commercial (EPIC) créée par le décret législatif n°91-145 du 12 mai 1991 modifié par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994 est placé sous la tutelle du Ministère de l'habitat et de l'urbanisme⁷⁵.

⁷⁴ www-logement-algerie-com.cdn.amproject.org (consulter 06/06/2022)

⁷⁵ Décret n°94-111 du 18 mai 1994.

❖ **Missions :**

- Gérer les contributions et aides de l'Etat en faveur de l'habitat notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire de restriction urbaine, de ré habitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère sociale.
- promouvoir toute forme de financement de l'habitat notamment du logement à caractère sociale par la recherche et la mobilisation de sources de financement autres que budgétaires.
- Instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion des aides et des autres financements destinés à l'habitat.
- Le CNL assure aujourd'hui :⁷⁶
 - La gestion des programmes d'aides à l'accession à la propriété (AAP). ;
 - La gestion de programmes de logements sociaux locatifs. ;
 - La gestion des programmes de la Banque Mondiale, mobilisé en 1999 et destiné au financement d'un vaste programme de résorption de l'habitat précaire décide par le gouvernement. ;

Ces aides peuvent être destinées à la réalisation des programmes suivants :

- Les logements promotionnels aidés. ;
- Les logements en aide à l'accession à la propriété(AAP) ;
- Logement sociaux participatifs(LSP) ;
- Les logements destinés à location –vente ;
- Logement à l'habitat rural et la résorption de l'habitat précaire ;
- ❖ **L'aide à l'accession à la propriété :** est encadré par le décret exécutif n°94-308 du 04 octobre 1994, régie par l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002.L'aide de l'Etat à l'accession à la propriété est aidé financière non remboursable, elle est octroyée :

-Soit dans le cadre des programmes de logements sociaux participatifs (LSP) ;

-Soit dans le cadre d'un crédit immobilier ;

Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêt interministériel du 15 novembre 2000 en fonction du revenu de bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint :

⁷⁶ BAZIZ L et MESSAOUDI H, « la contribution de la banque au financement de logement en Algérie : cas de la CNEP-banque de Tizi-Ouzou » mémoire fin d'études, option finance, promo2014/2015, p44.

Tableau n°02 : Montants de l'aide à l'accession à la propriété (AAP), en fonction de revenu du ménage.

Catégories	Revenus	Montant de l'AAP
I	$R \leq 2,5 \text{ SNMG}$	500.000,00 DA
II	$2,5 \text{ SNMG} < R < 4 \text{ SNMG}$	450.000 ,00 DA
III	$4 \text{ SNMG} < R \leq 5 \text{ SNMG}$	400.000 ,00 DA

Source : D'après l'arrêt interministériel du 15 novembre 2000.

❖ Convention CNL-Banque :

CNL a signé de nombreux conventions avec les banques telles que la CNEP-banque, BDL, BNA, CPA, BADR dans le but de faciliter et de développer la procédure l'AAP et la mise en œuvre du dispositif d'octroi d'aide au titre d'acquisition d'un logement.

Ces conventions visent principalement à préciser le rôle et la responsabilité de chacune des deux organismes et mettre ainsi en place le principe du « GUICHET UNIQUE ». Ce dernier vise à la facilité des démarches d'acquérir un logement neuf en mettant en place un interlocuteur unique.⁷⁷

3-1-2 Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion

Immobilière(FGCMPI) :⁷⁸

❖ Présentation :

C'est un organisme public, placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme, la création du FGCMPI était prévue tout d'abord dans la loi sur l'activité immobilière (93-03)

⁷⁷TAMTITI ,R et TARARIST ,Y op cité p16 .

⁷⁸[www .fgcmpti.org.dz](http://www.fgcmpti.org.dz)(consulter 29/05/2022) .

du 1er mars 1993 mais la loi sur l'activité créée par le décret n°97-406 du 03 novembre 1997.⁷⁹

Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobiliers sous forme d'avance, à la commande par les futurs acquéreurs de logements (ou immeubles à usage autre que d'habitation) dans le cadre d'un vent sur plan.⁸⁰

❖ **La garantie FGCMPI :**

Il octroie une garantie qui est une assurance pour le promoteur qui couvre les avances versées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité de ce dernier, cette assurance est dénommée « attestation de garantie » le fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur les avances versées par lui, après la réalisation d'un des événements :⁸¹

➤ **Si le promoteur est une personne physique :**

- Le décès de promoteur, sans reprise du projet par ces héritiers.
- La disparition constatée de promoteur.

➤ **Si le promoteur est une personne morale :**

- La faillite de l'entreprise ;
- La liquidation de l'entreprise quel que soit la raison judiciaire ou par anticipation.
- L'exo roquerie dûment constatés par une autorité judiciaire.
- La banque route même si elle revêt un caractère frauduleux.

❖ **Missions :**

- Gérer l'affiliation des promoteurs agrés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers.
- Assurer le suivi et la gestion des comptes abrités les avances versées par les réservations.
- créer toute filiale et prendre toutes participations en relation avec son champ d'activité.
- Réaliser toutes études et diffuser toutes informations et publications spécialisées, visant à favoriser le développement de la promotion immobilière.

⁷⁹ Décret n°97-406 du 03 novembre 1997, article 03.

⁸⁰ Article 11, alinéa 1 de la loi 93-03 sur l'activité immobilière.

⁸¹ GUETTAF, Y et MANSOURI, F « le financement bancaire de l'immobilier en Algérie : en cas de la CNEP-banque agence 213 Sidi Ahmed » mémoire fin d'étude, Bejaia 2018, p23.

3-1-3 Société de Garantie du Crédit Immobilier⁸² :❖ **Présentation :**

SGSI est une entreprise public économique (EPE), crée le 05 octobre 1997 avec un capital social de 1 milliard da intégralement souscrit et libéré par ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR, CNEP-banque) et les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CCR, CAAT).

La SGCI garantit les banques contre l'insolvabilité définitive⁸³ de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une primer d'assurance calculée en fonction du ratio prêt /valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse.

Tableau n°03 : Actionnariat de SGCI (trésor public, banques publiques, compagnies assurances public).

Actionnaires	Montant de la participation(DA)	Pourcentage%	Nombre d'action
Trésor public	807.000.000	40, 35%	16 ,140
CNEP-banque	161.050.000	8 ,025 %	3 ,221
CPA	161.050.000	8 ,025%	3,221
BNA	161.050.000	8 ,025%	3,221
BDL	161.050.000	8,025%	3,221
BEA	161.050.000	8,025%	3,221
BADR	101.400.000	5 ,07%	2,08
CAAR	101.400.000	5,07%	2,08
SAA	101.400.000	5,07%	2,08
CAAT	41.800.000	2 ,09%	836
CCR	41.750.000	2,0875 %	835

Source : réalisé par nous a partir www.sgci.dz.

⁸²WWW.Sgci. dz(consulter 06/05/2022)

⁸³L'**insolvabilité définitive** :terme désignant dans laquelle se trouve une personne ou bien une entreprise qui est dans l'incapacité de rembourser ces créanciers. Elle entraine chez le particulier l'application des dispositions sur endettement de ce dernier.

Tableau n° 04 : Le taux du financement par le SGCI :

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

Source : TAMENDJARE, N et TAROUDJIT, y « financement bancaire d'un crédit immobilier BNA (agence 587), option comptabilité et audit, promo 2020/2021 P43.

❖ **Missions :**

-Fournir des garanties pour les prêts consentis par les institutions financiers prêteuses dans le cadre du crédit immobilier aux acquéreurs et aux promoteurs.

-En ce qui concerne, les crédits acquéreurs, la garantie de la SGCI couvre également le décès, l'invalidité et l'incendie.

- Gérer de manière autonome le fonds de garantie constitué des apports des établissements financiers.

- Contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances.

❖ **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. L'avantage d'assurance insolvabilité pour les prêteurs (banques) est l'augmentation des volumes de crédits ainsi 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.

Le 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 insolvabilité (perte d'emploi, surendettement, rupture du ménage ...).
- ◆ **Assurance portefeuille** : c'est un nouveau produit qui est proposé aux banques et aux concernés les portefeuilles de crédits dont le ratio prêt /valeur.
- ❖ **Convention SGCI banque** ⁸⁴:

Dans le cadre du contrat d'adhésion entre le SGCI et les banques, elle émet au profit de ces derniers, une couverture contre le risque de non remboursement des crédits immobiliers octroyés aux particuliers. Elle est valable durant 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 la banque et celles qu'elle avait dû percevoir normalement.

3-1-4 Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et Monétique (SATIM) :

❖ Présentation :

Le SATIM est une SPA au capital social de 267 000 000 ,00 DA, a été créé en 1995 à l'initiative de la communauté bancaire, est filiale de 07 banques Algérienne BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, Al BARAKA et de l'institution des assurances (CNMA)⁸⁵,

⁸⁴TAMITI, R et TARARIST, y op cité p19.

⁸⁵ WWW .Satim.dz

Elle est a service de ces derniers et met à leur disposition un Système Interbancaire de Gestion (SIG) qui intègre les trois prestations suivantes :⁸⁶

- La centrale des risques de ménages.⁸⁷
- Les transactions se rapportant à la monétique.
- La commande des chéquiers.

❖ **Missions :**

Les principales missions de SATIM sont :

- Œuvre au développement et l'utilisation des moyens de paiement électronique.
- Met en place et gère la plate-forme technique et organisationnelle assurant une interopérabilité totale entre tous les acteurs du Réseau Monétique en Algérie.
- Participer à la mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques interbancaires en étant une force de proposition.
- Accompagne la banque dans la mise en place et le développement des produits monétique.

SATIM 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, le crédit immobilier est devenu un produit proposé presque par toutes les banques et donc il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès du central géré par le SATIM se charge de la connexion de l'ensemble des banques pour éviter une telle situation.

3-1-5 Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) :

❖ **Présentations :**

La Société de Refinancement Hypothécaire créée le 27 Novembre 1997, est un établissement financier, qui a le statut d'une entreprise publique économique, associé par actions (SPA) dotée d'un capital social initial de 3.290 .000.000 DA, augmenté à 4.165.000.000 DA en 2003.⁸⁸

⁸⁶ MECIBAH, y et MEDANI, A « le marché immobilier en Algérie : étude comparative entre la CNEP-banque et la BDL » mémoire fin d'étude, promo2017, p37.

⁸⁷ La centrale des risques des ménages est opérationnelle depuis le début 2001.Elle a été alimenté pour commencer avec les fichiers de la CNEP-banque .La centrale des risques des ménages a été crée par la SATIM dans le but d'éviter le surendettement des ménages.

⁸⁸<http://srh-dz.org?P=presentation>FR, consulter (08/06/2022)

Ses actionnaires sont : le trésor public, les banques (CPA, CNEP, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA).

Les ressources de SRH :

Les ressources financières à moyen terme de la SRH proviennent :

- L'émission des bons sur le marché financier locale.
- Les emprunts sur le marché financier international.
- Le recours au financement de la Banque d'Algérie.

Tableau n°05: Actionnaires de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants :

Actionnaires	Nbr action	Montant
Trésor public	254	1270 million
BNA	109	545
BEA	109	545
CPA	109	545
CNEP	76	380
BADR	50	250
CAAR	50	250
SAA	50	250
CAAT	26	250

Source : réaliser par nos a partir donnees srh-dz .com.

Missions :

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat.

- participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières.⁸⁹
- favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permet aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité favorables.
- prolonger la structure des termes hypothécaires.

❖ Objectifs de la SRH :

Etablissement financier agréé par la Banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le refinancement logements consentis par les intermédiaires financiers agréés. Elle a également pour objectifs :

- La promotion d système du financement de logement à moyen et long terme.
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi de crédit hypothécaire.

La SRH offre actuellement deux possibilités de refinancement :

- **Refinancement avec « recours » :**

L'IA (intermédiaire agréé) obtient le refinancement souhaité en présentant des garanties sûres à hauteur de 125% du montant de refinancement sollicité.

- les créances demeurent au bilan de l'IA.
- le risque d'insolvabilité des ménages demeure sous la responsabilité de l'IA ;
- tous les risques liés aux crédits sont à la charge de l'IA.
- les hypothèque de 1^{er} rang et toutes les primes d'assurances souscrites demeurent au nom de l'IA ;

- **Refinancement sans recours (Titrisation) :**

L'IA obtient le refinancement souhaité après avoir transféré les hypothèques de 1^{er} rang et autres au nom de la SRH.

- les risques liés aux créances refinancées sont supportés par la SRH, à condition que l'IA
- Accepte de continuer la gestion des créances cédées.
- Signe avec la SRH une convention de gestion et de recouvrement de créances refinancées.

⁸⁹IDEKI , c et ZEMANI ,h Op.cit, P29 .

-Signe avec la SRH une convention de cession de créances.

❖ **Les conditions de refinancement de la SRH :**

Le financement s'effectue au respect principes suivantes :

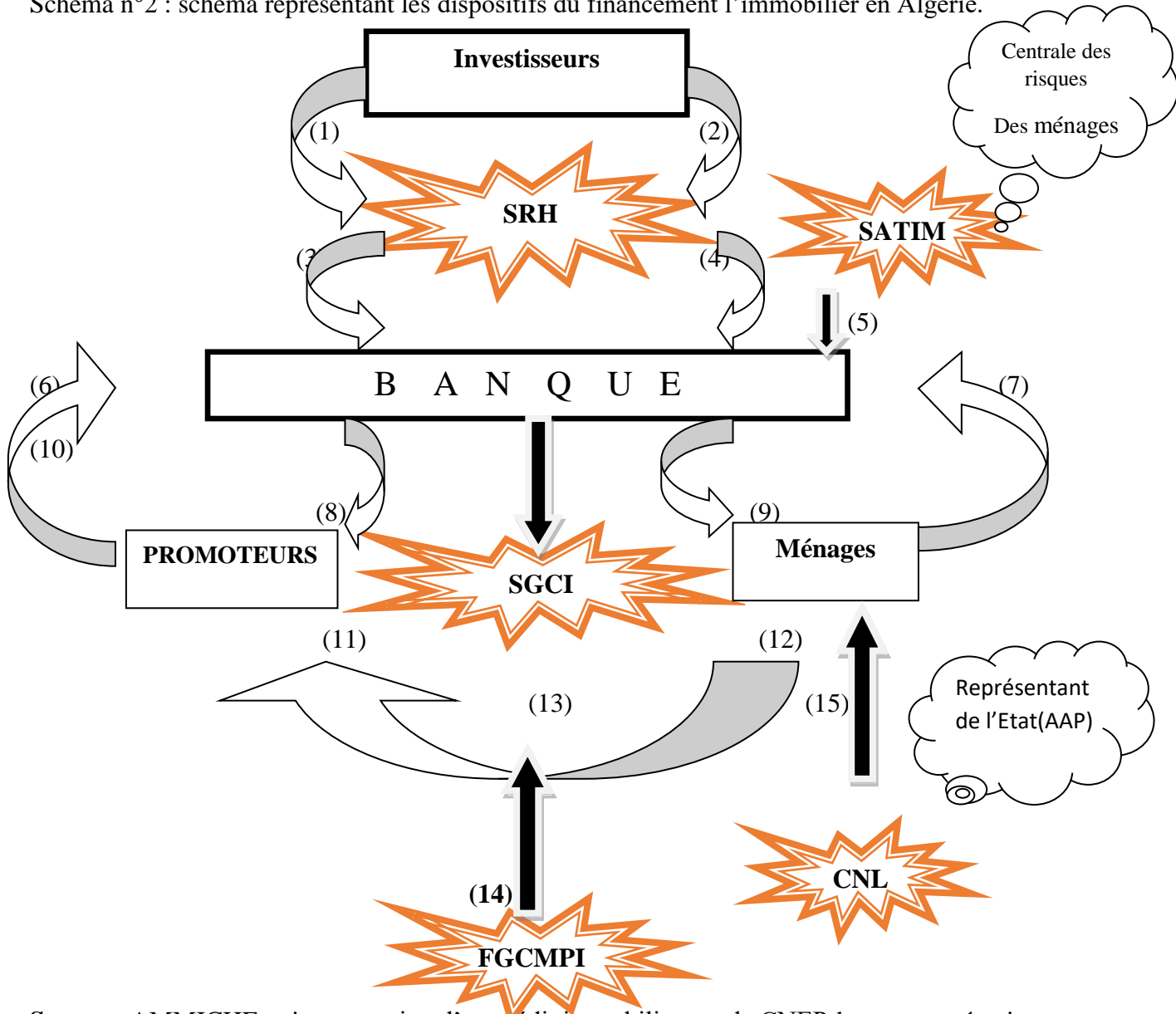
- Le soutien de la stratégie de gouvernement visant à développer l'intermédiation financière au financement de logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement.
- L'intermédiaire agréé est tenu de fournir à la liste nominative des créances.
- Bien que les créances hypothécaires demeurent 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.
- La SRH refinance les portefeuilles de crédits octroyés par les intermédiaires agréés, elles aux ménages, en contrepartie de garanties hypothécaires de premier rang.
- Le transfert à la SRH du droit de propriété sur les créances hypothécaires se fait par contrat de vente entre l'intermédiaire et la SRH.
- Les crédits octroyés 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 refléter une diversification géographique, ainsi que des normes prudentes d'évaluation des risques et des souscriptions.
- Disposer les comptes sociaux de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement approuvée par l'Assemblée Générale ordinaire des actionnaires.

❖ **Convention SRH-banque :**

La convention entre les deux parties, la banque et la SRH, stipule que la SRH refinance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre d'acquisition de logements neufs. L'opération de refinancement hypothécaire accordé par la SRH a pour but de mettre à la disposition des banques des prêts à long terme dont le remboursement (capital intérêt) se fera mensuellement par les banques suivant un échéancier comme la période de différé de 2 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.

Schéma n°2 : schéma représentant les dispositifs du financement l'immobilier en Algérie.



Source : AMMICHE ouiza, « gestion d'un crédit immobilier cas de CNEP-banque » mémoire de fin d'étude,(UMMTO), promo 2015, P 25.

Les légendes :

1-Argent frais. 2-Titres (obligation) ;3-Ressources longues ; 4-Subrogation des garanties ;5- Informations sur la situation financières des ménages ;6et 7- Hypothèque ;8-Crédit à la promotion immobilière ;9-Crédits immobiliers aux particuliers ;10-Paiement d'une prime ;11-garantie SGCI aux crédits à la promotion immobilière ;12-Garantie SGSI aux crédits immobiliers aux ménages ;13-Paiement d'avances dans le cadre de la vente sur plan ;14-

garantie des avances par le fonds en cas d'insolvabilité du promoteur ;15-Aide à l'accession à la propriété.

Conclusion :

Au terme de ce chapitre, nous pouvons conclure que le marché immobilier en Algérie se caractérise par une situation déséquilibre entre l'offre et la demande ; due à une série de facteurs, tels que la forte croissance démographique, la faible offre de logement. Cette situation a toujours marqué le marché immobilier algérien, depuis l'indépendance.



Chapitre III : Crédit immobilier au sein de banque BADR

Chapitre III : Crédit immobilier au sein de la banque BADR**Introduction**

Nous avons dans le première chapitre « le crédit immobilier en Algérie » pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre le crédit immobilier au sein de l'agence BADR (574) Draa El MIZAN.

A cet effet, dans la première section on va voir la présentation de l'organisme d'accueil (agence BADR -574Draa El MIZAN), la deuxième section portera sur l'étude d'un dossier d'un crédit immobilier et dans dernière section procède une étude empirique du crédit immobilier rurale au niveau de l'agence.

Section 01 : Présentation général de la banque BADR**1-1-Aperçu sur la BADR**

Banque universelle de proximité, la banque de l'agriculture et développement et de développement Rural est une institution financière nationale crée par décret n° 82-106 le 13 mars 1982. Sous la forme juridique de société par action un capital.

Lors de sa création, la BADR avait un capital social de 2.200.000.000 DA, actuellement son capital social a augmenté et atteint le seuil de 54.000.000.000 DA détenu totalement par l'état qui reste le seul actionnaire. Elle a pour mission principale le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie, son réseau compte actuellement près de 321 agences 39 groupements régionaux d'exploitation et plus de 7000 cadres et employés qui activent au sein des structures centrales, régionales et locales. La densité de son réseau et l'importance de son effectif font de la BADR la première banque à réseau au niveau national.

1-2- Missions de la BADR

La BADR a deux principales missions

- Le soutien et la promotion des projets agricoles, agro-alimentaires, agro-industriels et artisanales.
- La contribution au développement du monde rural.

Pour ce faire, elle met à la disposition de ces clients une gamme de produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins : la réception des dépôts à vue et à terme, l'octroi de différents types de crédit, la mise à la dispositions de la clientèle des moyens de paiements et de gestion, l'accompagnement dans les opérations du commerce extérieur... etc.

En plus de ses missions principales, la BADR aide les autorités de tutelle a exercice leurs contrôles concernant la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

1-3- Objectifs de la BADR

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celle-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelle techniques managériales telles que le marketing, l'insertion d'une nouvelle gamme de produits...etc.

1-4 Organisation de la BADR :

1-4-1La direction générale de la « BADR » comprend :

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

Les structures centrales de la BADR comprennent :

- Les divisions ;
- Les directions centrales ;
- Les sous –directions ;
- Les départements

Les divisions et les directions centrales

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

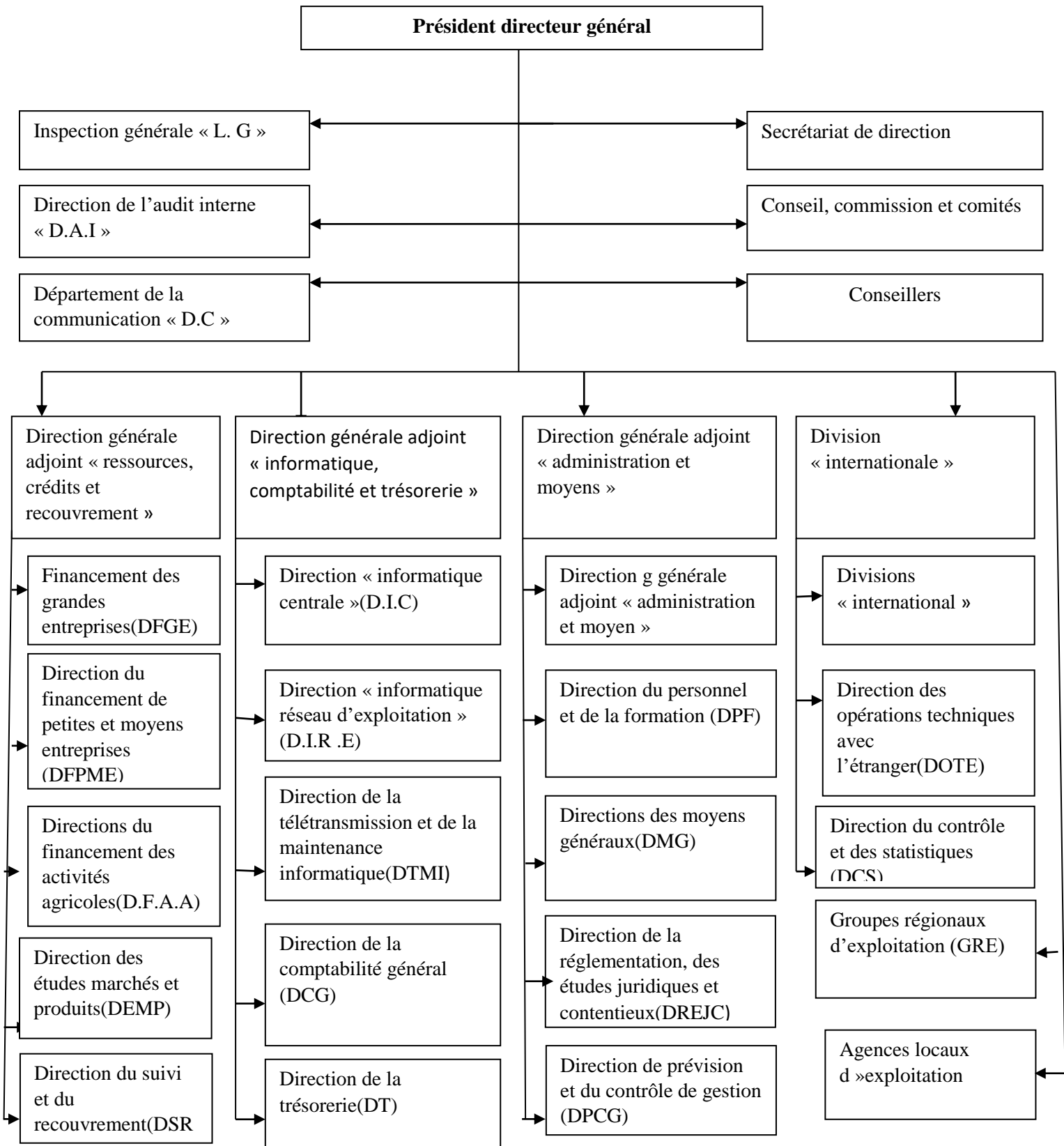
- La direction de l'administration et des moyens : elle regroupe les directions centrales du personnel et de la formation, des moyens généraux, des affaires juridiques de la communication et du marketing.
- La division des engagements : elle regroupe les directions centrales du :
 - financement de l'agriculture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

Les départements :

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

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

Schéma n°03 : L'organigramme générale de la BADR



Source : Document fournit par la BADR.

1-4-2 Organisation de l'agence BADR Draa El MIZAN 574 :

L'agence BADR de Draa El MIZAN se situe à la cité des fonctionnaires route BOGHNI, est une filiale de l'agence BADR de Tizi-Ouzou (580). Elle se situe au centre –ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée d'un système de « banque assise », qui est composé de deux groupes de travail le « front office » et le « back office ».

❖ **Front office :**

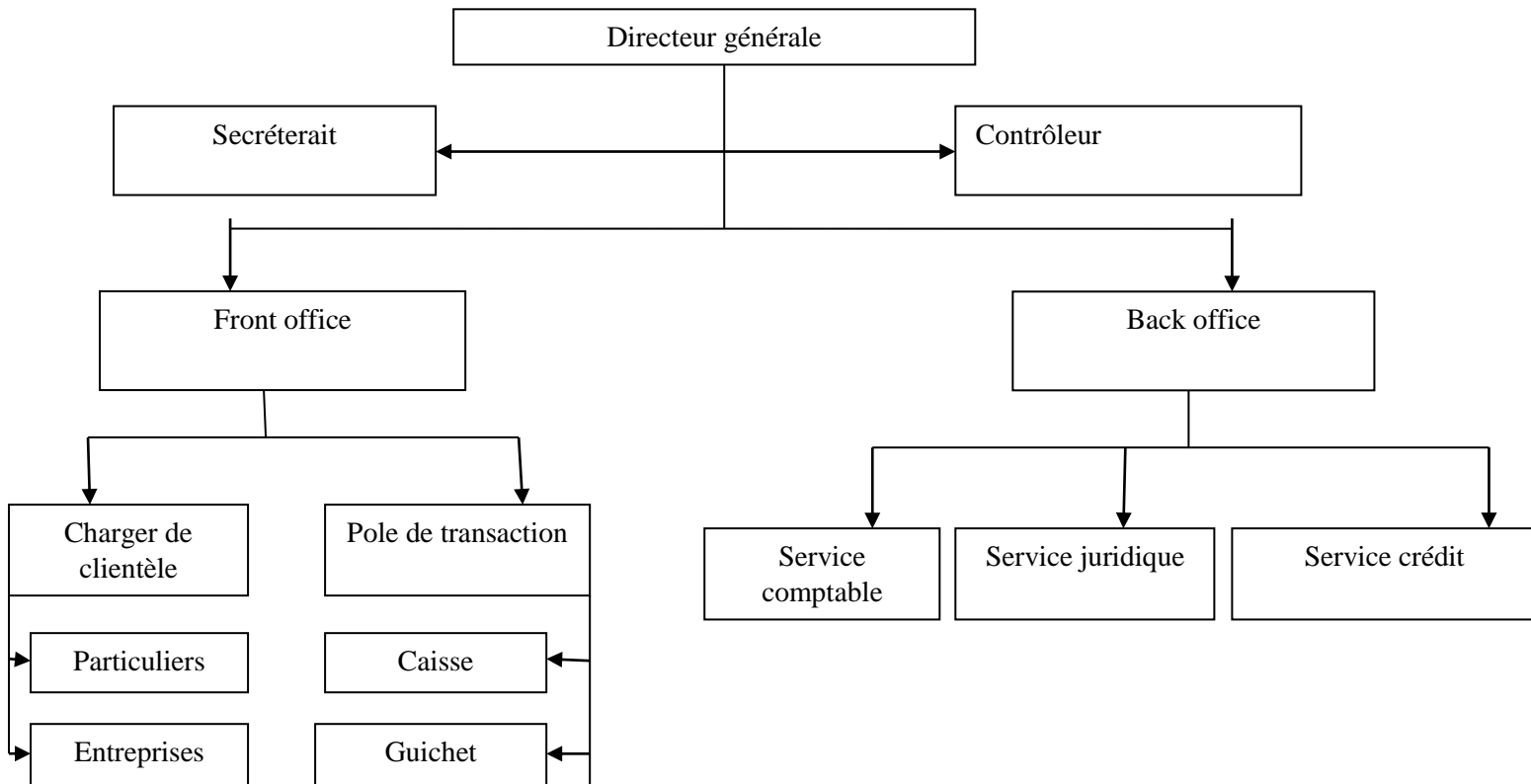
Est constitué des charges clientèle, poste nouvellement créé au niveau de la BADR, seuls au contrat avec la clientèle. C'est –à-dire les chargés de la clientèle, ils sont en mesure de traiter les opérations de caisse.

❖ **Back office :**

Est constitué du reste du personnel, plus nombreuses et indivisibles à la clientèle, les personnes qui évoluent dans ce groupe des autres travaux tels que :la comptabilité, l'administration, la gestion des comptes, la gestion de dossier.

Organisation de l'agence illustrée par l'organigramme ci-après :

Schéma n°04 : Organigramme de l'agence 574 :



Source : Document fourni par la BADR

1-6-Rôle service crédit

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

Les opérations actives de la banque correspondent à des prêts entreprises et particuliers des fonds obtenus, de cette façon, les fonds épargnés ne restent pas inemployés,

Le service crédit est scindé en trois sections lesquelles se partagent les tâches, de la réception des demandes de la clientèle au suivi de l'utilisation des crédits en passant par l'étude de dossier.

➤ **Le rôle de la cellule études et analyse :**

Cette cellule est composée de chargés de clientèle ainsi que de chargés d'étude pour les premiers, leurs tâches se résument à la réception et vérification des dossiers des crédits quant aux seconds, leur travail consiste en l'étude et le montage de ces dits dossiers.

➤ **Le rôle de la cellule suivi des engagements :**

Composée également de chargés d'étude elle a pour mission le suivi et la gestion des dossiers de crédits et recouvrement des créances.

➤ **Le rôle de la cellule juridique :**

Elle est l'interlocutrice des différents services d'exploitation et d'administration, elle est chargée de tous les problèmes d'ordre juridique et du suivi des règlements des opérations faisant l'objet du contentieux et du recouvrement des créances litigieuses.

Section 02 : Montage de dossier (cas habitat rural) :

Dans cette section nous allons procéder à l'étude d'un dossier d'un demandeur d'un crédit immobilier au niveau de BADR. Cette dernière qui a créé récemment ce type de crédit c'est-à-dire « crédit immobilier habitat rural », en vue d'encourager les habitants des zones promouvoir à ne pas quitter leurs régions.

2-1 Démarche pour bénéficiaire du prêt :

Avant toute démarche, concernant la demande d'un crédit le client s'adresse à la BADR pour se renseigner et s'informer auprès d'un agent (charge clientèle) pour lui expliquer les procédures et les étapes à suivre pour l'obtention d'un crédit.

Le crédit habitat rurale est une forme d'aide de l'Etat qui s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle politique de développement rural, ayant comme principale objectif le développement des espaces ruraux et la fixation des populations locales.

Le crédit hypothécaire « habitat en milieu rural » aux particuliers est destiné :

- L'auto construction d'une habitation.;
- L'extension de l'habitation existante ;
- L'aménagement ou la rénovation de l'habitation existante ;

Objet du crédit hypothécaire doit être situé en milieu rural.

2-1-1 Les conditions d'éligibilité au financement :

- Etre de nationalité algérienne ;
- Etre âgé de 65 ans au maximum (durée de remboursement incluse) ;
- Etre majeur légalement à la date d'autorisation de financement ;
- Présenter l'acte de propriété pour la formule auto construction l'extension ou aménagement habitation ;
- Présenter un certificat de possession enregistré et publié lorsque l'acte de propriété du terrain n » n'excite pas ;

Fournir un certificat négatif du bien objet du crédit délivré par la conservation territorialement ;

- Justifier de revenus stables fixés au moins 1,5 fois le SNMG par trois dernières fiches de paie ;

- Justifier d'un apport personnel d'un minimum de 10 de la valeur de la construction ou de l'extension ;

2-1-2 Les conditions d'éligibilité au crédit :

- Le montant du crédit son fixé comme suit :

-le montant du crédit ne peut excéder un million (1.000.000 .00 DA) lorsque le bénéficiaire ne présente que le certificat de possession, le montant peut atteindre («3.000.000.00 DA) lorsque le bénéficiaire présente un acte authentique de propriété.

- La durée maximale de remboursement du crédit est de 15ans basée sur la capacité d'endettement et l'âge ne dépasse pas 65ans.
- Le taux d'intérêt fixé à 6% selon les revenus suivants :
 - Revenus inférieur ou égaux à six (06) et (12) fois le SNMG : 03% à la charge du bénéficiaire et 03% à la charge du trésor public.
 - Revenus supérieur à six (fois) le SNMG : 01% l'an à la charge bénéficiaire et 5% charge du trésor public.

2-1-3 Constitution du dossier :

Une fois le demandeur de crédit est éligible il doit fournir un dossier qui comporte plusieurs documents qui sert à identifier son état financier. Pour notre cas d'étude (habitat rurale) les documents que le postulant doit fournir sont les suivant :

- **Dossier constitutif pour les salaries :**
 - Formulaire du crédit immobilier rural, fournie par la BADR ;
 - Un extrait de naissance ;
 - Une attestation de travail ;
 - Un certificat de résidence ;
 - Une demande manuscrite ;
 - Une copie de la carte nationale d'identité ;
- **Dossier constitutif non-salariés :**

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

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

➤ **Pour l'auto construction ou l'extension :**

- Certificat de possession ;
- permis de construire ;
- certificat négative délivré par la conservation foncière ;
- un devise estimative des travaux à réaliser

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

2-2Traitement de dossier demandeur du crédit immobilier rural :

Après la vérification de tous les documents, le chargé au crédit procède au traitement du dossier, notamment par le suivi des procédures suivantes :

2-2-1Modalités de traitement de dossier :

- A la réception du dossier, l'agence s'assure de la conformité des pièces et documents fournis ;
- Justificatif de niveau : avec des éléments suivantes (salaire, relevé des émoluments), remboursement d'autres crédits pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur ;
- Vérifier que le client n'a pas bénéficié d'un autre prêt d'une banque ;
- Savoir l'objet du prêt et les caractéristiques de bien à financer (terrain) en faisant une visite sur site c'est-à-dire visiter le terrain pour confirmer les données du client, le chargé d'étude écrit un rapport appelé visite sur site qui contient des caractéristiques de bien à financer ,et cette visite fait après la validation du projet et se répète toute fois avant le déblocage des tranches du crédit c'est -à-dire après avoir que la banque

accepte d'accorder le crédit à son client pour suivre l'avancement et la réalisation du projet ;

- L'accord ou le rejet de financement doit être notifié par l'agence au bénéficiaire du crédit. Voir suivantes :
 - En cas de rejet, l'agence remet au client une lettre de rejet exprime au postulant son regret de ne pas pouvoir donner suite favorable en expliquant le motif de son rejet.
 - En cas d'acceptation, l'agence remet au client avec accusé de réception une lettre d'accord au bénéficiaire du crédit.
- Après la notification d'acceptation, ouvrir un compte chèque pour le bénéficiaire du crédit ou le client doit verser les frais du dossier ;
- La recueille des garanties : tout crédit octroyé doit être assorti d'une garantie contre le risque de non recouvrement de la créance qui peut survenir en cas d'impossibilité, incapacité ou refus du débiteur de rembourser son prêt ou encore en cas de décès de ce dernier ;

2-3 Le suivi de dossier :

Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence « BADR » informe le bénéficiaire qu'elle a accepté de lui accorder le crédit du montant demandé, d'un délai déterminé (15 ans au maximum) et d'une durée d'utilisation donnée à compter de la date de sa signature et si il a dépassé cette durée et sauf dérogation de la banque, l'accord sera annulé et deviendra son objet.

2-3-1 Recueil de garanties :

Dans l'accord, la banque demande à son client de compléter son dossier par les documents supplémentaires suivantes dites les garanties.

-L'hypothèque légale du 1^{er} rang ;

-Police d'assurance ;

-Billet à ordre : c'est comme un chèque doit recevoir à chaque fois qu'il règle une échéance ;

-Convention de prêt : c'est un formulaire qui est accordé par la banque à son emprunteur et qui porte des conditions particuliers (nom et prénom du client, montant de crédit, le taux d'intérêt, nombre des échéances) et des conditions générales ce sont des règles générales qu'il faut connaître.

-Signature d'un engagement de domiciliation de salaire perçus visé l'employeur ou engagement ferme de provisionner le compte ouvert des échéances ;

-Signature d'une augmentation de débit de compte d'office à la date d'échéance ;

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

2-3-2 Mobilisation du crédit :

Agence établit un chèque de banque à ordre di notaire désigné par la banque accompagnée d'une lettre de transmission, contre accusé de réception et acceptation par le notaire ,de la délégation par ladite lettre ,la banque délégation au notaire désigné d'avoir à recueillie ,dans les délais les plus courts, au nom et pour le compte de la banque, l'hypothèque conventionnelle de premier rang du bien à financer .Une convention entre la banque et le notaire attiré sera signée pour formaliser cette procédure.

2-3-3 Remboursement du crédit :

Le remboursement du crédit se fera à la fin de chaque mois par mensualité constante composé de l'amortissement principale, des intérêts, la taxe.

Le compte de chèques de l'emprunteur doit être alimenté du montant de l'échéancier et ce conformément à l'échéancier de remboursement du crédit.

Le charger du crédit élabore un tableau d'amortissement qui récapitule toutes les données et renseignements relatif au suivi recouvrement du crédit. Il synthétise les dates et montants des échéances, le capital restant, taux d'intérêt et le taux de taxe.

2-3-4 Le recouvrement du crédit (défaillance du débiteur) :

D'après le tableau d'amortissement ou sont fixées les échéances de remboursement, le banquier procède au suivi de remboursement du prêt à chaque date indiquée. Lors du remboursement automatique il figuré un certain nombre de clients dont les comptes sont en position débitrice. La banque « BADR » procède comme suit face à cette défaillance.

- **Lettre de rappel :** dans la première échéance qui suit l'incident, l'agence doit rappeler le client défaillant en l'invitation à régulariser sa situation par (lettre de rappel).

- **La mise en demeure** : Après délai de 15 jours à compter de la date d'envoi de la lettre de rappel ne procède pas à la régulation de son retard. Si le client ne se manifeste pas, l'agence va envoyer au client une sommation de payer la voie d'un huissier de justice. S'il trouve le client il lui adresse un PV attestant l'impayé lui a été notifié. S'il ne trouve pas il va adresser un PV de carence ;
 - Si le client se présente, le banquier entreprend avec lui un entretien pour analyser le problème proposer des solutions, deux (2) cas peuvent se présenter :
 - 1) L'emprunteur peut régler l'intégralité des sommes dues : le banquier procède donc au calcul de ces sommes en intégrant les pénalités de retard et il lui fait signer une lettre d'engagement.
 - 2) L'emprunteur ne peut pas payer toutes les sommes dues : le banquier lui propose alors un remboursement partiel qui consiste en le paiement d'un moins 50% de montant de l'impayé et le rééchelonner le reste sur une période d'un an maximum.
 - Si le client ne se présente pas, le banquier va utiliser les recours légaux, à savoir :
 - La saisie arrêt (article 121 de l'ordonnance 03-11 du 26/08/2003).
 - La dation : qui est la remise volontaire de l'immeuble par l'emprunteur pour le solde de son crédit (articles 285/286 du code civil algérien).
 - Mise en jeu de l'hypothèque.

Section 03 : Etude empirique de cas du crédit immobilier rurale :**Exemple sur le crédit immobilier « Aménagement »****Objet :** Crédit immobilier habitat rural « AMENAGEMENT »**Mr.:** X**M'kira(Tizi-ghenif)574****Garanties :** Hypothécaire légal de premier rang

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

Le projet en question est situé au village IMAANDNE M'KIRA commune TIZI GHENIF, daïra DRAA EL MIZAN

Il consiste en l'aménagement d'une habitation érigée sur terrain d'une superficie de 132.00 m² (suivant le certificat de possession)

Objet du crédit : Mr : Retraite âge 36 ans sollicite la banque pour la mise en place d'un crédit hypothécaire en milieu rural pour un montant de : **1000 000 00 DA**

Le promoteur dispose de ce qui suit :

- Un certificat de possession qui lui permet d'accéder à un crédit inférieure ou légal à : 1.000.000.00.
- Décision d'octroi de l'aide CNL de 700000.00.
- Permis de construction 29 /11/2015
- Trois dernier fiche de paie affichant un salaire net de : 32.400.00 DA
- Un devis estimatif des travaux à réaliser d'un montant de : 1215600.00 DA

La capacité d'endettement

$$32400.00 * 33\% * 12 * 15 = 1.924.560$$

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

« AUTORISATION D'ENGAGEMENT »

(ANNEXE 05 DU MANUEL DE GESTION DE CREDIT)

Date : **30/09/2019 N° 396/19**

Date du comité : **29/09/2019 PV N° 28/19**

Organe de décision (1) : **GRE Emprunteur : Mr : X**

Structure émettrice (2) : **GRE Activité : retraite.**

Compte : **à ouvrir.**

Agence domiciliaire : **DRAA EL MIZAN (574), GRE de rattachement : Tizi-Ouzou (015).**

Group d'appartenance (3) : **CRE**

Type de prêt et de crédit	Montant « 4 »	Validité « 5 »	Limite Utilisation « 6 »	Durée Amortir « 6 »	Différé Partiel « 7 »	Différé Total « 7 »	Taux de Marge « 7 »	Taux commun engagement
	1924560 DA		12 Mois	15 ans				Taux en vigueur

Cette auto 1 annule et remplace celle de 26/06/2019.

Garanties bloquantes : Hypothécaire de premier rang élargi aux constructions

Réserves bloquantes :

- Engagement de notarié de souscrire une police d'assurance multirisque (habitations, catastrophes naturelles)
- Assurance décès (IAD) à souscrire au niveau de la BADR.
- Signature d'un engagement de domiciliation des salaires perçu visé par l'employeur ou engagement.
- Ferme de provision le compte ouvert eu couvert des échéances.
- Signature d'une autorisation de débit de compte d'office à la date d'échéance.

Garanties non bloquantes :

Chaîne de billet à ordre.

Réserve non bloquantes :

- ST 122(visite sur site)
- Police d'assurance SGCI (insolvabilité) et SAA multirisque (habitation et CATNAT)
- Convention de prêt en long national et étranger (à recueillir avant tous déblocage de fonds)

Conclusion :

Les banques qui devaient jouer un rôle prépondérant dans ce secteur en octroyant des prêts immobiliers à la clientèle qui sont des prêts conventionnels à long terme destinés au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation.

A cours de notre étude, nous avons constaté que la BADR banque exige de son client qu'il sera jeune et majeur et avec une capacité de remboursement très élevée à savoir le revenu de ce client.

Pour conclure, nous rappelons que le banquier de son rôle de conseiller, devra orienter le client vers le type de crédit qui s'adapterait le mieux aux besoins constants.



Conclusion générale :

Conclusion générale

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation de la croissance économique vu que son activité principale consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques en vue de réaliser leur projet.

La banque pour satisfaire ses clients propose une gamme importante de produits parmi lequel nous distinguons les crédits immobiliers pour le financement du logement.

Le crédit immobilier n'a pas atteint les résultats escomptés dans l'atténuation de la crise du logement, ni même atteint l'autosuffisance même relativement d'autant plus que de nombreux facteurs ont contribué au manque de popularité de ces prêts et les ont empêchées d'atteindre le succès attendus tels que la manque de publicité, les procédures appliquées et leur disproportion avec les ressources et les revenus des individus la banque clarté dans les procédures d'octrois des prêts ,surtout l'absence des textes légaux et réglementaires réglementant ces opérations.

A cet effet, des réformes institutionnelles ont été engagés dans le système de financement du logement, par la transformation des banques en banque universelle et l'implication des autres banques dans les opérations de crédits hypothécaires, ont permis de dynamiser le financement de ce secteur en le rendent plus concurrentiel.

De plus dans le cadre de la réforme bancaire, l'Etat devrai laisser tous participants au financement immobilière dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire de nouvelles institutions ont été créés pour venir aide aux banques pour assurant la couverture des risques d'insolvabilité. SGCI pour le partage du risque lié au crédit immobilier, la CNL pour la garantie de la solvabilité de la demande, le SATIM pour la détection des mauvais payeurs, le FGCMPI pour la garantie dans le cadre de la vente sur plan et SRH pour refinancement des prêts hypothécaires, ont certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi du crédit immobilier mais restent insuffisantes en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

On constate que les banques sont intervenues ces dernières années assez largement dans financement du marché immobilier en Algérie en offrant de nouveaux produits bancaires avec des conditions avantageuses.

A l'issu de notre étude pratique au sein de BADR nous avons mis l'accent sur les étapes de traitement de dossier de crédit ,ce qui nous permet de constater que le développement du

marché immobilier a poussé les banques à consacrer des services pour l'étude des dossiers de crédits avant et après l'octroi du prêt à savoir : l'identification de l'emprunteur et des risques afférent étude minutieuse du dossier ,la prise de garantie , enfin le suivi et le recouvrement du crédit .Alors la conjugaison des différentes moyens de gestion des crédits hypothécaires ,permettra à la banque de réaliser une rentabilité plus intéressante ce qui l'encouragerait à participer d'une manière plus active à l'octroi de ce type de crédit . Ceci entrainerait alors le développement du marché hypothécaire.

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

- De faire de l'hypothèque la garantie la plus valide sur les plans juridiques et pratiques.
- Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques.
- Suivre l'évolution du Système bancaire au niveau international.
- Harmoniser les taches de tous les intervenants dans ce secteur à commencer par l'Etat, les banques
- Recouvrir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit (SGCI, FGCMPI).



Bibliographie

❖ **Ouvrage :**

- AURGOS J-C et QUERUEL M, « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire » édition ECONOMICA, Paris, 2000, p17.
- BERNET R, « Principe de technique bancaire » 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, p271.
- BESSIS J « Gestion des risques et gestion actifs-passifs », édition DALLOZ, Paris, 1995, p 44.
- BOUYAKOUB F, « L'entreprise et son financement bancaire » édition CASBAH, Alger, 2000, P17.
- CONNULE et AL « Les marchés immobiliers segmentation et dynamiques » édition ADEF, Paris, 1999, p8.
- CONSO P et HEMICI F « Gestion financier de l'entreprise » édition DUNOD, Paris, 2005, p457.
- COUSSERGUES, S « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie » 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2002, p22.
- DAVID DEHA et Didier MARTEA « Les produits dérivés de crédit » édition ESKA, Paris, 2001, p15.
- Didier CORNUL « économie immobilière et des politiques de logement » 1^{ère} édition De Boeck supérieur, 2013, p2.
- JEAN-JACQUES GRANELL « économie et urbanisme du foncier a l'immobilier 1950-2008 » édition l'HARMATTAN, 2009, p41.
- HADJ SADOK, T « les risques de l'entreprise et de la banque » édition DAHLAB, Alger, 2007, p11.
- HENRY M « l'économie de logement et économie bancaire » édition ECONOMICA, Paris, 1995, p98.
- LAUTERE D et SIMON Y, « technique financier internationale » 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2003, p680.
- MANNAI S et SIMON Y « technique financière internationale » 7^{ème} édition, ECONOMICA, Paris, 2001, P581.
- MARGERIN Jet AUSSET G « Investissement et financement » édition SEDIFOR, Paris, 1997, P88.

- MATHIEU, Michel « l'exploitant bancaire et leur risque crédit » édition Banque éditeur, Paris, 1995, P165.
- MEYSSONNIER F « Banque : mode d'emploi » édition EYROLLES, Paris, 1992, p105.
- MICHEL Albouy « financement et cout de capital des entreprises » presse française, Paris, 1990, p163.
- PETIT-DUTALLIS G « le risque du crédit bancaire » édition DUNOD, Paris, 1999, P20.
- PRUCHAUD J « évolution des techniques bancaires » édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1996, P50.
- Richard BRUYERE « les produits dérivés de crédit » 2ème édition, Paris, 2004, P1.
- SEGAUD(M), BANVALET(c), BRUN(J) « logement et habitat ; l'état des savoirs » édition la découverte, Paris, 1998, p37.

❖ Mémoires et thèses :

- AIT ABED A et AZEM K « le financement des projets immobiliers par la CNEP banque cas de crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence ben M'HIDI » mémoire du fin d'étude, option finance ,2014/2015 p48.
- AMMICHE OUIZA « gestion d'un crédit immobilier cas de la CNEP –banque » mémoire de fin d'étude, UMMTO Tizi-Ouzou, promo2015, P31.
- BAZIZ L et MESSAOUDI H « la contribution de la banque au financement de logement en Algérie cas de la CNEP banque Tizi-Ouzou » mémoire du fin d'étude, option finance (UMMTO), promo2014/2015, p44.
- BENATSOU Dj, ZAIDI S « financement bancaire d'un crédit immobilier » mémoire master, option finance d'entreprise, université Bejaia 2017/2018 P14.
- BOUKROUS D « les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie » mémoire de magister, option commerce internationale, université d'Oran ,2007 .
- CHARANE Raba « l'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobilier cas de la BADR de Tizi-Ouzou » mémoire du fin d'étude, option économie monétaire et bancaire, promo2018, P58.
- CHEMOUN S et YABBADENE L « financement bancaires des crédits immobiliers » mémoire master, option management bancaire, UMMTO ,2020/2021, p17.

- CHIKHI D et MAMMACE M « le financement bancaire de l'immobilier cas de la CNEP-banque agence 213 Bejaia »mémoire du fin d'étude, option comptabilité et audit, promo2017/2018, p15.
- DJALIL H et OUATMANI N « le financement de l'immobilier en Algérie »mémoire de licence, option finance et comptabilité, université Bejaia, 2010.
- HADJ LARBI G et DJOUNADI A « la gestion de risque de crédit bancaire » mémoire du master, option management bancaire, UMMTO, 2020, p20.
- IDEKI C et ZEMANI H « le rôle des banques dans le financement de l'habitat cas CPA de Tizi-Ouzou »mémoire du fin d'étude, option banque et marché financier, université UMMTO ,2016/2017, p55.
- ISSAD Y et HAKEM A « le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie »mémoire de master, option comptabilité et audit, université Bejaia 2019/2020, p13.
- GUETTAF Y et MANSOURI F « le financement bancaire de l'immobilier en Algérie »mémoire fin d'étude, Bejaia, 2018, p23
- KAROUS, O et KANDI, H « l'octroi de crédit, risques et garanties »mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.
- MECIBAH Y et MEDANI A « le marché immobilier en Algérie étude comparative entre la CNEP-banque et BDL » mémoire fin d'étude, promo2017, p37.
- RAHALI S « le crédit hypothécaire dans le système bancaire algérien »mémoire master, option économie monétaire et bancaire UMMTO 2019/2020 P6.

❖ Les textes juridiques :

- L'article 543 du code de commerce Algérien.
- 644 du code civil algérien.
- Article 882 du code civil algérien relatif aux droits réels accessoires ou des suretés réelles, journal officiel 2007, p145.
- Article 15 de la loi bancaire n°86-12 du 19 aout 1986.
- Article 03, décret n°97 du 03 novembre 1997
- L'article 07 décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.
- L'instruction n°74-94 du 29 novembre 1994 relative aux règles prudentielles de gestion des banques et établissement financiers.
- Article 09 décret n°93-03-1993 relatif à l'activité immobilier.

- Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant de la loi de finance 2003 journaux officiels n°86 ,25/12/2002, p3.
- L'article 68, l'ordonnance N°03-11du 26/08/2003relative à la monnaie et le crédit.
- L'article 5 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations
- Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

❖ **Revues :**

- MICHEL ROUACH et Gérard NOULLEAU « le contrôle de gestion bancaire et financière »édition la revue bancaire, Paris, 1993, p 249.

❖ **Sites internet :**

- [http //www .cours-de droit .net](http://www.cours-de-droit.net).
- [www.Cnep-Banque .dz](http://www.Cnep-Banque.dz).
- www.CNL.dz.
- www.FGCMPI.org.dz.
- www-logement-algerie.com-cdm-amproject.org.
- www.SATIM.dz.
- www.SRH-dz.com.
- www.SGCI.dz.



Annexes



شركة مساهمة ذات رأسمال قدره 54.000.000.000 دج س ت رقم 00 ب 0011640 الجزائر العاصمة

مقرها الرئيسي بالجزائر: 17 شارع العقيد عميروش

DRAA EL MIZAN, le 22/02/2022

GRE de TIZI-OUZOU « 015 »

ALE de DRAA EL MIZAN « 574 »

Monsieur,

Réf: /...../2022

Objet: Echéance imminente

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous informer que votre échéance de DA : 7000.00
échoira le 28/02/2022.

A cet effet ; nous vous prions de bien vouloir constituer une provision suffisante
permettant le règlement normal de l'échéance.

Pour de plus amples informations, veuillez vous présenter auprès de nos guichets.

Salutations distinguées.

LE DIRECTEUR D'AGENCE



بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

GROUPE RÉGIONAL D'EXPLOITATION DE TIZI-OUZOU « 015 »
AGENCE LOCALE D'EXPLOITATION DE DRAA EL MIZAN « 574 »

D.E.M, le 06/02/2020

MONSIEUR

Objet : Mise en demeure avant poursuite judiciaire

Compte N° : 000

Monsieur ;

Nous avons le regret de vous rappeler que vous êtes débiteur sur nos livres de DA :
738 054,19 (sept cent trente-huit mille cinquante-quatre DA et dix-neuf centimes).

Nous nous permettons de vous informer de notre droit de réclamer en sus du paiement, les intérêts et agios pour la période qui court à celle du désintéressement de la totalité de notre créance.

Le taux à appliquer sera celui en vigueur au moment du paiement de la créance.
Les multiples démarches entreprises par notre banque pour un règlement à l'amiable sont malheureusement restées vaines.

Aussi par la présente, nous vous mettons en demeure de vous rapprocher de notre agence à l'effet de régulariser votre situation dans un délai maximum de quinze (15) jours.

Passé ce délai, nous nous verrons dans l'obligation de recourir à toutes voies prévues par la loi pour recouvrer notre créance qui s'élève à DA 738 054,19 concernant l'ensemble des dettes contractées par vos soins avec notre banque, en plus des intérêts échus ou à échoir.

Nous espérons ne pas arriver à cet ultime recours et nous vous prions d'agréer monsieur L'expression de nos sincères salutations.

**BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU
DEVELOPPEMENT RURAL**

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

DEMANDE DE PRET LOGEMENT

Annexe 2

Groupe Régional d'Exploitation de
 Agence locale d'Exploitation de

N° Dossier

Cette demande doit être complétée par le chargé de clientèle avec l'assistance du demandeur de crédit. Le candidat doit compléter cette demande en tant qu'emprunteur ou co-emprunteur, le cas échéant. Les informations sur le co-emprunteur doivent être fournies (et le case appropriée cochée) lorsque le revenu et les actifs d'une personne autre que l'emprunteur (y compris le conjoint) seront utilisés comme base pour l'appréciation du prêt, ou le revenu et les actifs du conjoint ne sont pas utilisés comme base pour l'appréciation du prêt.

Hypothèque appliquée à :

Aide CNL Apport Personnel Autres

Montant de l'Aide en DA :

Montant de l'apport : DA

Montant du crédit (DA)	Taux d'intérêts en %	Type
		D'amortissement <input type="checkbox"/> Taux fixe <input type="checkbox"/> Annuité dégressive <input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/> Taux variable <input type="checkbox"/> Annuité constante <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>

Adresse de la propriété : (Rue, Commune, Willaya, Code postal) Nombre de pièces :

Description de la propriété

Objet du crédit :

Auto Construction Acquisition Extension Résidence principale Résidence secondaire

Aménagement

La propriété est elle

Inscription du titre de propriété au nom de : Manière dont le titre sera détenue :
(conjointement ou non avec le conjoint)

Nom et prénom : Situation familiale : <input type="checkbox"/> Marié <input type="checkbox"/> Divorcé <input type="checkbox"/> Célibataire <input type="checkbox"/> Veuf	N° S.S. : Age : Niveau d'instruction : Personne à charge : Nbre : Age	Nom et prénom : Situation familiale : <input type="checkbox"/> Marié <input type="checkbox"/> Divorcé <input type="checkbox"/> Célibataire <input type="checkbox"/> Veuf	N° S.S. : Age : Niveau d'instruction : Personne à charge : Nbre : Age
Adresse actuelle : Rue, Commune, Willaya, Code postal) <input type="checkbox"/> Propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> Nombre d'années	Adresse actuelle : Rue, Commune, Willaya, Code postal) <input type="checkbox"/> Propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> Nombre d'années		Adresse actuelle : Rue, Commune, Willaya, Code postal) <input type="checkbox"/> Propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> Nombre d'années
Adresse antérieure : Rue, Commune, Willaya, Code postal) <input type="checkbox"/> Propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> Nombre d'années	Adresse antérieure : Rue, Commune, Willaya, Code postal) <input type="checkbox"/> Propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> Nombre d'années		Adresse antérieure : Rue, Commune, Willaya, Code postal) <input type="checkbox"/> Propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> Nombre d'années

Nom et adresse de l'employeur				Public <input type="checkbox"/> Privé <input type="checkbox"/> Fonc.lib. <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Nbre d'années auprès de cet employeur	Nom et adresse De l'employeur				Public <input type="checkbox"/> Privé <input type="checkbox"/> Fonc.lib. <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Nbre d'années dans ce domaine de travail	
Secteur d'activité :					Secteur d'activité :							
Poste occupé : Discipline : Type de contrat :				Numéro de téléphone Du travail (+indicatif)		Poste occupé : Discipline : Type de contrat :				Numéro de téléphone Du travail (+indicatif)		
Nom et adresse de l'employeur				Public <input type="checkbox"/> Privé <input type="checkbox"/> Fonc.lib. <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Date (de, à)	Nom et adresse De l'employeur				Public <input type="checkbox"/> Privé <input type="checkbox"/> Fonc.lib. <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Date (de, à)	
Secteur d'activité :					Revenu mensuel DA		Secteur d'activité :				Revenu mensuel DA	
Poste occupé : Discipline : Type de contrat :				Numéro de téléphone Du travail (+indicatif)		Poste occupé : Discipline : Type de contrat :				Numéro de téléphone Du travail (+indicatif)		
Nom et adresse de l'employeur				Public <input type="checkbox"/> Privé <input type="checkbox"/> Fonc.lib. <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Date (de, à)	Nom et adresse De l'employeur				Public <input type="checkbox"/> Privé <input type="checkbox"/> Fonc.lib. <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Date (de, à)	
Secteur d'activité :					Revenu mensuel DA		Secteur d'activité :				Revenu mensuel DA	
Poste occupé : Discipline : Type de contrat :				Numéro de téléphone Du travail (+indicatif)		Poste occupé : Discipline : Type de contrat :				Numéro de téléphone Du travail (+indicatif)		

Revenu mensuel brut	Emprunteur	Co-emprunteur	Total	Dépenses mensuelles en logement	Actualité	Prévisions
Salaires de base (*) Primes Dernières Dividendes/Intérêts Autres brut Charges Net	DA	DA	DA	Loyer 1 ^{er} hypothèque (P+I) Autres financements (P+I) Assurance Impôt foncier Autres charges DA	DA	DA
Total des revenus :	DA	DA	DA		DA	DA

Dans le cas de fonction libérale, des documents supplémentaires être demandés : impôt sur le bénéficiaire, situation financière.

Actif		Passif		
Désignation	Cash ou valeur du marché	Désignation	Paiement mensuel	Solde impayé
Compte courant : <input type="checkbox"/> Postal <input type="checkbox"/> Bancaire Nom et adresse Agence : N° de compte	DA	Nom et adresse de la société (créancier) N° de compte	Paiement en DA	DA
Compte d'épargne : <input type="checkbox"/> CNEP <input type="checkbox"/> Postal <input type="checkbox"/> Bancaire Nom et adresse Agence : N° de compte	DA	Nom et adresse de la société (créancier) N° de compte	Paiement en DA	DA
Compte devises (bancaire) : Nom et adresse Agence : N° de Compte :		Nom et adresse de la société (créancier) N° de Compte :	Paiement en DA	DA

Actions et obligations détenues (nom de la société / nombre et description)	DA	Nom et adresse de la société (créancier)	DA	DA
		N° de compte :		
Valeur nette de l'assurance vie	DA	Nom et adresse de la société (créancier)	DA	DA
		N° de compte		
Sous total des actifs liquides		Nom et adresse de la société (créancier)		
Bien foncier ou immobilier possédé	DA	N° de compte		
	DA			
Valeur nette des affaires (Joindre situation financière)	DA	Pension alimentaire	DA	
		Autre	DA	
Voiture possédée (année de fabrication et marque)	DA	Dépenses professionnelles (ex frais de syndicat)	DA	
Autres actifs (détaillé)	DA	Total des paiements Mensuels	DA	
Totale des actifs (a)	DA	Valeur nette (a - b)	DA	Total du passif (b) DA

Tarif des biens fonciers ou immobiliers supplémentaires

Adresse de la Propriété	Type de Propriété	Valeur	Montant des Hypothèques	Revenus bruts Hypothèques	Paiement des Hypothèque	Assurances, Maintenance Taxes autres.	Revenus Supplémentaires
		DA	DA	DA	DA	DA	DA
	Totaux	DA	DA	DA	DA	DA	DA

Autres créances :

Nature des créances :	Créanciers	Montants
		DA

a) Coût de construction	DA
b) Terrain	DA
c) Estimation des frais de dossier	
d) Total des coûts (additionnez les points de a c,	
e) Montant du prêt	
f) Apport personnel	

	Emprunteur		Co-emprunteur	
	Oui	Non	Oui	Non
a) y a-t-il un jugement en suspens contre vous ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Avez-vous fait faillite durant les 7 dernières années ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Avez-vous eu une propriété saisie durant les 7 dernières années ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Faites-vous l'objet de poursuites judiciaires ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Avez-vous été lié directement ou indirectement à un crédit saisi ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Etes-vous actuellement en défaut de paiement dans n'importe quel crédit ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Avez-vous l'obligation de payer une pension alimentaire ou avez-vous une garde d'enfants ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Est-ce qu'une partie de l'apport personnel a été emprunté ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Avez-vous émis ou endossé une reconnaissance de dettes ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Table des matières

Remerciements

Dédicace

Sommaire

Introduction générale..... 01

Chapitre I : approches théorique sur le crédit immobilier en Algérie

Introduction 04

Section 01 : Généralités sur le crédit bancaire 04

1. Définition 04

1.1. Définition juridique 04

1.2. Définition économique 05

2. Caractéristique de crédit 05

2.1. Confiance 05

2.2. Temps 05

2.2. Risque 05

3. Rôle de crédit 06

4. Typologie de crédit..... 06

4.1. Crédit d'entreprise..... 06

4.1.1. Crédit exploitation 06

4.1.1.1. Crédit par caisse 07

4.1.1.2. Crédit par signature 09

4.1.2. Crédit d'investissement 10

4.1.2.1. Crédit à moyen terme 10

4.1.2. 2.Crédit à long terme 10

4.1.2.3. Crédit-bail (leasing)..... 11

4.1.3. Crédit finançant le commerce extérieur 12

4.1.3.1. Financement des importations..... 12

4.1.3. 2.Financement des exportations 12

4.1.4. Crédit au particulier 12

4.1.4.1. Crédit à la consommation	13
4.1.4.2. Crédit immobilier	13
Section 02 : Crédit immobilier	14
2.1. Définition	15
2.1.1. Définition juridique	15
2.1. 2.Définition économique	15
2.2. Caractéristique de crédit immobilier	15
2.2.1. Durée d'un prêt.....	15
2.2.2. Taux d'intérêts	16
2.2.3. Périodicité remboursement.....	16
2.2.4. Remboursement par anticipation.....	16
2.2.5. Différée.....	16
2.2.6. Intérêt intercalaires	17
2.3. Typologies de crédit immobilier	17
2.3.1. Crédits à la construction	17
2.3.2. Crédits à l'accession	17
2.3.2.1. Vente sur plan (VSP).....	18
2.3.2.2 prêts jeune	19
2.3.2.3 Logement social aide ou participatif	19
2.3.2.4 Achat d'un logement promotionnel.....	19
2.4 Autre types des crédits	19
2.4.1 Prêt épargne logement (PEL).....	20
2.4.2 Crédit location-vente	20
Section 03 : Risques et garanties liées au crédit immobilier	20
3.1 Risques liés au crédit immobilier	21
3.1.1 Risques économiques	21
3.1.2 Autres risques	25
3.2 Moyens de gestion des risques	26
3.2.1 Application des règles prudentielle	26

3.2.1.1 Ratios de solvabilité	26
3.2.1.2 Coefficient de liquidité.....	28
3.2.1.3 Règle de division des risques	28
3.2.2 Créances risques et leur système de provisionnement	29
3.3 Garanties sur le crédit immobilier	30
3.3.1 Suretés réelles.....	30
3.3.1.1 Hypothèque	31
3.3.1.2 Nantissement	31
3.3.2 Suretés personnelles	32
3.3.2.1 Cautionnement	32
3.3.3 Autres garanties.....	33
3.3.3.1 Assurances	33
Conclusion	34
Chapitre II : Marché immobilier en Algérie	
Introduction	35
Section 01 : Présentation de marché immobilier.....	35
1.1 Bien immobilier.....	35
1.1.1 Définition des biens immobiliers	36
1.1.2 Caractéristiques des biens immobiliers	36
1.1.2.1 Durabilité.....	36
1.1.2.2 Immobilité	36
1.1.2.3 Hétérogénéité	36
1.1.2.4 Autre caractéristiques.....	36
1.1.3 Typologie des biens immobiliers	37
1.1.3.1 Immobilier résidentiel	37
1.1.3.2 Immobilier professionnel	37
1.1.3.3 Autre types d'immobilier	38
1.2 Marché immobilier.....	38
1.2.1 Définition du marché immobilier	38
1.2.2 Typologies du marché immobilier	38

1.2.2.1 Marche primaire	38
1.2.2.2 Marché secondaire.....	38
1.2.3 Intervenants sur le marché immobilier	38
1.2.3.1 Maitre d'ouvrage	39
1.2.3.2 Maitre d'œuvre	39
1.2.3.3 Entreprise de réalisation	39
1.2.3.4 Promoteur	40
1.2.3.5 Autre intervenantes	40
Section 02 : Evolution du marché immobilier	41
2.1 Première période de 1967 à 1986	41
2.2 Deuxième période de 1986 à nos jours	42
2.2.1 Lois n°86-07 sur la promotion immobilière	42
2.2.1.1 Objectifs de la loi	42
2.2.1.2 Limites de cette loi.....	43
2.2.2 Lois bancaire du 19 aout 1986	43
2.2.3 Lois 90-10 relative à la monnaie et au crédit	43
2.2.4 Décret législatif n° 93-03-relative à l'activité immobilier	44
2.2.5 Lois n° 11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière	44
Section 03 : Dispositifs actuels à l'aide de financement de l'immobilier.....	45
3.1 Institutions chargées de la solvabilité de la demande	45
3.1.1 Caisse national du logement (CNL)	45
3.1.2Fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion	47
3.1.3 Société de garantie du crédit immobilier.....	49
3.1.4 Société d'automatisation des transactions interbancaire et monétique (SATIM)	50
3.1.5 Société de refinancement hypothécaire (SRH)	52
Conclusion.....	57
Chapitre III : Crédit immobilier au sein de banque BADR	
Introduction	58
Section 01 : Présentation général de la banque BADR.....	58
1.1 Aperçu sur la BADR	58

Table des matières

1.2 Missions de la BADR.....	58
1.3 Objectifs de la BADR	59
1.4 Organisations de la BADR.....	62
1.4.1 Direction général de la BADR	62
1.4.2 Organisations de l'agence BADR DRAA EL Mizan 574	62
1.5 Rôle de service crédit	63
Section 02 : Montage de dossier (cas habitat rural)	64
2.1 Démarche pour bénéficiaire de prêt	64
2.1.1 Conditions d'éligibilité au financement	64
2.1.2 Conditions d'éligibilité au crédit	65
2.1.3 Constitution de dossier	65
2.2 Traitement de dossier demande du crédit immobilier rural	66
2.2.1 Modalités de traitement de dossier	66
2.3 Suivi de dossier	67
2.3.1 Recueil de garanties.....	67
2.3.2 Mobilisation du crédit	68
2.3.3 Remboursement du crédit.....	68
2.3.4 Recouvrement du crédit (défaillance du débiteur)	68
Section 03 : Etude empirique du crédit immobilier (cas habitat rural)	70
Conclusion	72
Conclusion générale	73
Référence Bibliographie	
Annexe	
Table des matières	
Résumé	