



Université Abderrahmane Mira de Béjaïa
Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Commerciales
et des Sciences de Gestion
Département des Sciences de Gestion



Mémoire de fin de cycle
*En vue de l'obtention du diplôme de master en
finance et comptabilité
Option : Comptabilité et audit*



Thème

Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier

Banque National d'Algérie (Agence587)

Etabli par :

Mr. TAMENDJARI Nouredine

Mr. TAROUDJIT Yacine

Encadré par :

M^{me} AYAD.N

Année universitaire : 2020-2021

REMERCIEMENTS

Avant tout, nous tenons à exprimer nos profondes reconnaissances et remerciements au bon dieu, de nous avoir donné la volonté, la force et le courage pour accomplir ce modeste travail.

En tient à remercier notre promotrice M^{me} AYAD N pour ses orientations, sa coopération, ses conseils, et son soutien, pour achever notre travail de recherche dans les meilleures conditions.

Nous remercierons également :

Tous les employés de l'agence BNA-587 de Bejaia qui nous a réservé un accueil chaleureux et nous apporté toute l'assistance nécessaire durant la période de notre stage pratique en particulier M^{er} DJOUDER qui nous a beaucoup assistées à la concrétisation de ce travail et qui nous a accueillies.

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

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

DÉDICACES

Je dédie ce mémoire à :

Mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à
qui je dois toute la reconnaissance ;

A mon frère et ma sœur.

A toute ma grande famille de près et de loin.

A ceux qui ont contribué de près ou de loin dans notre travail.

Enfin, mes gratitudes à mon binôme Nouredine et sans oublier tous mes
amis.

Yacine

DÉDICACES

Je dédie ce modeste travail à :

À ma chère mère qui a toujours été là, derrière chaque pas, à me soutenir et à m'épauler et grâce à elle je ne serais arrivée où je suis actuellement.

Mes frères et sœurs sur lesquels j'ai toujours pu compter

À mes amis en particulier mon binôme YACINE, et à tous ceux qui me connaissent.

NOUREDINE

LISTE DES ABREVIATIONS

- AAP** : Aide à l'Accession à la Propriété.
- ABEF** : Association des Banques et des Etablissements Financiers.
- ADE** : L'Assurances Des Emprunteurs.
- AGLIC**: Algerian Gulf Life Insurance Company.
- APC** : L'Assemblé Populaire Communal.
- BAD** : Banque Algérienne de Développement.
- BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
- BC** : Banque Centrale.
- BDL** : Banque de Développement Local.
- BEA** : Banque Extérieure d'Algérie.
- BNA** : Banque Nationale d'Algérie.
- BNCIA** : Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie Afrique.
- BPPB** : Banque de Paris et de Pays Bas.
- CAP** : Comptes A Préavis.
- CFAT** : Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie.
- CIC** : Crédit Industriel et Commerce.
- CNEP** : Comptoir National d'Escompte de Paris.
- CNL** : Caisse Nationale du Logement.
- CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- CMC** : Conseil de la Monnaie, et du Crédit.
- CMT** : Crédits à Moyen Terme.
- CPA** : Crédit Populaire d'Algérie.
- CR** : Capacité de Remboursement.

- CTC** : Contrôle Technique de la Construction.
- DCPS** : Direction des Crédits Particuliers et Spécifiques.
- DRE** : Direction Régionale d'Exploitation.
- EPE** : Entreprise Publique Economique.
- EPIC** : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial.
- FGCMPI** : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.
- FNPOS** : Le Fond National de Péréquation des Œuvres Sociales.
- HT** : Hors Taxe.
- LLRAR** : L'accord par Lettre Recommandée avec Accusé de Réception.
- LSP** : Logement Social Participatif.
- OPGI** : Office de la Promotion et de la Gestion Immobilière.
- ONLF** : Office National du Logement Familial.
- PME** : Petite et Moyennes Entreprise.
- PMI** : Petite et Moyennes Industries.
- PV** : Procès-Verbal.
- RPV** : Ratio Prêt Valeur.
- SATIM** : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique.
- SGCI** : Société de Garantie du Crédit Immobilier.
- SNMG** : Salaire National Minimum Garantie.
- SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire.
- TTC** : Toutes Taxes Comprises.
- VEFA** : Vente en Etat Futur Achèvement.
- VSP** : Vente Sur Plans.
- VT** : Valeur Tabulaire.

SOMMAIRE

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Introduction Générale..... 1

Chapitre I : Généralités sur la banque et les crédits bancaires

Introduction4

Section 01 : Généralités sur la banque4

Section 02 : Aspects théoriques sur les crédits.....9

Section 03 : Les risques et les garanties lies aux crédits19

Conclusion.....25

Chapitre II : Le marché immobilier

Introduction27

Section 01 : Généralités sur le marché immobilier27

Section 02 : L'évolution et l'intervention de l'état dans le financement du marché immobilier ...35

Section03 : Le financement bancaire de marché immobilier45

Conclusion.....60

Chapitre III Le financement du crédit immobilier par BNA

Introduction :61

Section 01 : Présentation générale de la banque nationale d'algerie BNA61

Section 02 : Financement bancaire de l'achat d'un logement auprès d'un particulier par BNA ...69

Section 03: Crédit immobilier au particulier : Cession entre particuliers78

Conclusion :.....88

Conclusion générale.....89

Bibliographie

Annexe

Liste des figures

Liste des tableaux

Table des matières

Résumé

Introduction générale

Aujourd'hui plus qu'hier, les banques et les établissements financiers constituent la pierre angulaire de l'économie. Elles garantissent en outre, l'octroi du crédit destiné aux agents économiques. L'évolution du monde des affaires et le développement économique sont de plus en plus intégrés dans la vie des affaires de la constitution des entreprises et sociétés, jusqu'au financement de leurs activités quotidiennes. Le financement du logement constitue l'une des préoccupations majeures pour l'Etat algérien vu la rapidité de la croissance démographique et les exigences des citoyens en matière du logement ce qui impose à l'Etat algérien de développer le secteur immobilier et de mener avec efficacité la mission de financement pour satisfaire cette demande. Dès l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'habitat dans la croissance économique et le confort et le bien-être de la population. Cependant, la politique du « droit au logement » a rapidement disparu, notamment en raison de la forte demande exprimée d'une part, et de l'importance relative du taux de croissance de la population d'autre part.

Par ailleurs, l'implication des banques reste timide et le système de financement du logement a régulièrement vacillé entre le Trésor Public et la caisse d'épargne en fonction des impératifs de liquidités et des équilibres à gérer ayant pour finalité le développement de logements en Algérie. Ceci a été matérialisé à travers un financement non inflationniste des programmes immobiliers promotionnels, reposant essentiellement sur les ressources issues de la capacité des ménages à épargner.

L'intervention des banques semble indispensable pour participer au développement du marché immobilier qui est devenu plus sûre avec les produits offerts par ces nouvelles institutions. A cet effet, pour renforcer le rôle de banques prêteuses, les institutions financières ont été créées dans le but principal de développer le crédit immobilier afin de permettre le retrait progressif de l'Etat du domaine des opérations de financement de l'immobilier.

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

Suivante :

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

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

- Quels sont les différents types de crédits immobiliers que la BNA-Banque octroie ?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BNA-Banque ?

Pour répondre à ces questions, nous proposons les hypothèses suivantes :

- La banque a développé un certain nombre de crédits afin de satisfaire les demandes et les exigences de ses clients.

- L'étude d'un dossier du crédit immobilier s'effectue selon plusieurs étapes et cela depuis la demande du crédit jusqu'à l'échéance.

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, nous avons pu bénéficier d'un stage pratique au sein de l'agence 587 (BNA) de Bejaia où nous avons adopté une méthode analytique qui porte sur le financement d'un crédit immobilier afin de mettre en pratique notre connaissance.

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

Le premier chapitre traite les notions de base sur la banque et les crédits.

Dans la première section, nous allons aborder des généralités sur la banque, Puis la deuxième section sera consacrée aux aspects théoriques sur les crédits, et enfin nous allons énumérer les risques et les garanties liés aux crédits dans la troisième section.

Ensuite, Le deuxième chapitre sera consacré au marché immobilier, dont la première section traitera des généralités sur le marché immobilier, ensuite dans la deuxième section nous allons exposer l'évolution et l'intervention de l'état dans le financement du marché immobilier, Dans la troisième section sera le financement bancaire du marché immobilier,

Enfin, le troisième chapitre, sera réservé pour le financement du crédit immobilier Au sein de la Banque BNA Agence 587 de Bejaia.

La première section, contient la présentation générale de la banque nationale d'Algérie (BNA), ensuite dans la deuxième section nous allons revenir sur le financement bancaire de l'achat d'un

logement auprès d'un particulier, et dans la troisième l'étude d'un cas pratique au sein de la BNA-Banque.

***CHAPITRE I : Généralités sur la
Banque et les crédits Bancaires***

Introduction

Dans toute économie, la banque joue un rôle important. Elle est l'une des premières sources de financement de l'activité économique, vu son intervention dans la création d'entreprise lorsqu'elle est sollicitée.

Pour que la banque joue pleinement son rôle, les réformes à engager doivent impérativement libérer l'esprit d'initiative des banquiers et raccourcir les délais dans les études des dossiers.

Octroyer un crédit signifie prêter une somme d'argent. Le prêteur est appelé créancier, l'emprunteur est appelé débiteur.

Nous allons aborder à travers ce chapitre dans la première section, la banque, son rôle, ses typologies, son fonctionnement et enfin ses ressources. Dans la deuxième section, nous étudierons le crédit, son rôle, ses typologies, et dans la troisième section, nous étudierons les risques et ses garanties.

Section 01 : Généralités sur la banque

La banque réalise une large gamme de fonctions financières. Elle transforme les fonds collectés auprès des agents à capacités de financement en crédits à l'économie. Elle offre également des produits et des services relatifs à l'activité bancaire.

I.1. Définition de la banque

La définition de la banque se fait selon trois aspects :

I.1.1. L'aspect étymologique

L'origine du terme banque dérive du mot italien « **banco** », qui signifie table de change. A l'époque, les premiers banquiers sont ceux qui activaient derrière cette table avec pour tâche principale, la conversion des monnaies en or.

I.1.2. L'aspect juridique

Les banques sont des institutions financières faisant des opérations de banque. « L'opération d'une banque comprend la réception de fonds public, les opérations du crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et la gestion de ceux-ci »¹.

I.1.3. L'aspect économique

Les banques sont des organismes spécialisés dans l'émission et le commerce de la monnaie. Elles gèrent les dépôts et collectent l'épargne des clients, accordent des prêts, pilotent des instruments de paiements comme le carnet de chèques et la carte bancaire, et offrent des services financiers. Elle assure pour l'état la stabilité des opérations financières et contribuent à la lutte contre les trafics. Par extension, la banque est le secteur économique qui regroupe des activités de conception, de production et de commercialisation des services offerts².

I.2. Le rôle de la banque

Les banques, non seulement exercent le commerce de l'argent, mais sont également les organismes qui produisant de la monnaie. Selon l'adage « les crédits font les dépôts », tout crédit accordé par une banque augmente la masse monétaire en créant un dépôt bancaire (monnaie scripturale) de montant équivalent, et tout crédit remboursé réduit la monnaie en circulation.

Les banques jouent un rôle économique très important. Elles contribuent (de même que les marchés financiers) à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui en ont besoin et en présentant des garanties suffisantes. Elles ont un grand rôle dans la sélection des projets en fonction de leurs perspectives économiques³.

¹ L'article 110 de la loi n°90-10 du 14-04-1990.

² MOSCETTO B, ROUSSILLON J., "la banque et ses fonctions", Edition PUF, novembre 2005, p18.

³ SYLVIE de COUSSERGUES, « Gestion de la banque », 5ème édition. DUNOD Parais, 2007, pp 4,5.

I.3. Typologies des banques

Nous pouvons distinguer :

I.3.1. La Banque centrale

La banque centrale a le monopole d'émission de la monnaie fiduciaire et le principal instrument de la politique monétaire de l'état. Elle a pour objectif :

- De réglementer et de superviser les opérations des différentes banques, en veillant à leur solvabilité à l'égard des déposants ;
- De superviser la production de la monnaie par ces banques, et d'en réguler par le biais de taux d'intérêt directeur.

I.3.2. La Banque de dépôt

Se définissent aussi par le terme « banque de crédit » puisque leur principal rôle est de mobiliser l'épargne des déposants sous forme de dépôts à vue et de les transformer au crédit. Ces banques jouent un rôle important dans le circuit des capitaux et sont traditionnellement séparées entre :

a) La Banque de détail

La banque de détail exerce son activité auprès de clientèle individuelle : particuliers et entreprise de petite et moyenne taille. Elle distribue une gamme de produits ou de services (épargne, crédit, moyens de paiement...etc.) Spécialement conçus pour ce type de clients.

b) La Banque d'affaires

« La banque d'affaires est un intermédiaire financier pour les entreprises concernant les opérations financières »⁴. Elle a pour mission de charger et de monter les dossiers concernant les introductions en bourse, les augmentations de capital, émissions de dette, et procure l'essentiel de ses ressources par ces opérations.

c) La Banque de crédit à moyen et à long terme

Ce type de banques est celle dont l'activité principale « consiste à ouvrir des crédits dont le terme était au moins égal à 2 ans. Elle ne peut recevoir de dépôts pour un terme inférieur à cette

⁴ Banque d'affaire, article en ligne disponible sur le site:<<http://définition.actufinance.fr/banques-d-affaires-764/>>

durée »⁵, sauf autorisation des autorités monétaire. Elle procure l'essentiel des ressources par l'émission de bons et d'obligations et interviennent sur des secteurs particuliers (crédits P.M.E-P.M.I. Logement, collectivité locale...) selon les mêmes mécanismes que les banques de crédit.

I.3.3. La banque d'investissement :

« Les banques d'investissement sont des sociétés ou des entités qui effectuent l'ensemble des activités de conseil, montage, intermédiation et exécution des opérations dites de haut de bilan. Leurs clients sont des clients dits corpo rates ainsi que des états »⁶. Son principal but est de conseiller ces investisseurs sur les marchés financiers. Elle les met en relation avec les entreprises pour financer leurs projets.

I.4. Le fonctionnement de la banque

Le but de l'activité bancaire consiste en la maximisation des profits. Le produit net bancaire des banques est la différence entre le chiffre d'affaires et les charges.

Il provient :

- Des charges financières (les agios) sur les opérations ;
- Des commissions sur les services financiers (cartes bancaires, etc.) ;
- Des intérêts perçus en plaçant et prêtant l'argent déposé par leurs clients ;
- De la création monétaire : les banques commerciales sont autorisées à prêter environ dix fois ce que leurs clients déposent auprès d'elle ;
- Des activités de la banque d'investissement ;
- Des frais liés aux activités de gestion d'actifs⁷.

I.5. Les ressources de la banque

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

⁵ Dictionnaire financier disponible en ligne sur le site:< <http://www.omnidico.com/definition/banque-de-credit-a-long-et-moyen-terme,50.html>>

⁶ Banque d'investissement, article en ligne disponible sur le site internet :<[http://www.lexinter.net/JF/banque d'investissement.html](http://www.lexinter.net/JF/banque-d-investissement.html)>

⁷ SYLVIE de COUSSERGUES, op.cit., pp 11,15,

I.5.1. Les ressources propres

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

I.5.2. Les ressources clientèles

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

I.5.2.1. Les ressources à vue

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

I.5.2.2. Les ressources à terme

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

I.5.3. Les ressources hors clientèle

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

I.5.3.1. Le marché interbancaire

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

I.5.3.2. Le réescompte auprès de la banque centrale

Dans le cas où la banque se trouve en situation d'illiquidité et qu'elle ne trouve pas ses besoins sur le marché interbancaire, elle fait appel à la banque centrale à travers le réescompte (le refinancement).

I.5.3.3. Les fonds d'assainissements du trésor

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

La banque occupe une place très importante dans l'économie, en tant qu'intermédiaire entre les agents en capacité de financement et ceux en besoin de financement.

Les besoins de financement peuvent être des besoins d'exploitation, d'investissement, de commerce extérieur ou simplement des besoins des particuliers. Pour satisfaire les besoins de financements, les agents économiques font appel à des crédits bancaires auprès des banques.

Section 02 : Aspects théoriques sur les crédits

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique.

Le crédit est l'activité première de la banque, il joue un rôle considérable dans les économies modernes.

I.6. Définition du crédit

Le mot crédit vient du verbe latin « **Crédéré** », qui signifie « **croire, faire confiance** ». Et effectivement, celui qui consent un crédit « **croit** » en celui qui le reçoit. En d'autres termes, le créancier fait confiance à son débiteur.

Le crédit est défini comme étant « ...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 celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées

à des opérations du crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat notamment, le crédit-bail »⁸.

D'une façon générale, le crédit résulte de la combinaison de trois caractéristiques : Le temps ou le délai pendant lequel le bénéficiaire dispose des fonds prêtés, la confiance faite par le créancier au débiteur, la promesse de restitution des fonds prêtés.

La première caractéristique du crédit est la notion du temps, c'est-à-dire d'incertitude. Ainsi, il est possible qu'une société ne révèle aucun risque de défaillance au moment de l'octroi d'un crédit moyen ou long terme, mais ce dernier peut se révéler dans l'avenir.

La deuxième caractéristique du crédit est la confiance entre créanciers et débiteurs et se renforce grâce à la parfaite connaissance qu'elle acquière mutuellement les unes et les autres.

La troisième caractéristique du crédit est la promesse de restitution des fonds prêtés. Les risques inhérents à ce point découlent des deux points précédents. Si, une évolution défavorable se produit dans le temps ou que le débiteur ne respecte pas la confiance du créancier, le risque de non remboursement peut se réaliser.

Généralement, une opération du crédit considérée, du point de vue du prêteur, est une opération risquée qui suppose que le crédit soit totalement exempt de risque, quelles que soient les garanties dont il est assorti. Le risque est, pratiquement, inespérable du crédit.

I.6.1. 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 quelles que soient leurs origines. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes car il »⁹ :

- 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 les particuliers ;
- Permet d'assurer la continuité dans un processus de production et de commercialisation ;
- Est un moyen de création monétaire.

⁸ L'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.

⁹ PETIT-DUTTALIS G : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition DUNOD ; 1999 ; P.20.

I.6.2. Typologie des crédits

I.6.2.1. Les crédits d'exploitation

Les crédits d'exploitation sont des concours bancaires destinés à faire face aux tensions de trésorerie nées des décalages entre les dépenses et les recettes. Ils peuvent être utilisés pour financer les actifs circulants (valeurs d'exploitation, crédits-clients) et pour régler des dettes à court terme.¹⁰

I.6.2.2. Les crédits d'exploitation directs (par caisse)

L'entreprise est souvent confrontée à des insuffisances passagères de trésorerie. La raison de ces insuffisances tient souvent dans le décalage résultant de l'exigibilité imminente et immédiate des décaissements et de la disponibilité tardive des encaissements. Pour pallier à ces insuffisances, l'entreprise sollicite des crédits d'exploitation à court terme. Quand ces crédits sont sollicités par l'entreprise sans qu'elle en explique l'objet précis, ceux-ci sont dits globaux. Par contre, quand leur objet est clairement avancé par l'entreprise, et qu'il porte sur des postes de l'actif circulant, les crédits d'exploitation sont dits spécifiques¹¹.

❖ Les crédits par caisse globaux (trésorerie)

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

▪ La facilité de caisse

Elle finance les décalages de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues¹².

¹⁰ CAUDAMINE G., MONTIER J. : Banque et marchés financiers, Edition ECONOMICA, 1998, p 204.

¹¹ BOU-ABDALLAH D. : Le banquier algérien et le crédit, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2013, p 12.

¹² MEYSSONNIER F., « Banque : mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, P. 105.

- **Le découvert**

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

- **Le 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.

- **Le crédit relais**

C'est une « forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »¹³.

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

- ❖ **Les crédits par caisse spécifiques**

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

- **Avance sur marchandise** ¹⁴

L'avance sur marchandise consiste à financer un stock et appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remis en gage au créancier. Dans ce type de crédit, le montant du concours accordé sera directement en fonction de la nature de la marchandise, de secteur d'activité de l'entreprise, et de la conjoncture économique.

- **Avance de marché public**

Les marchés publics sont des contrats passés entre l'Etat, les collectivités publiques, les établissements publics à caractère administratif et les entrepreneurs ou les fournisseurs en vue de l'exécution de travaux ou la livraison de travaux.

¹³ BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 235.

¹⁴ BOU-ABDALLAH D. : Le banquier algérien et le crédit, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2013, p 22.

- **Avance et prêt sur titre**

Ce type de concours se distingue des autres crédits de trésorerie spécifiques, du fait de la dissociation de l'objet du crédit (celui-ci porte le plus souvent sur des besoins imprévisibles ou des besoins dont on n'arrive pas à cerner les causes) et de la garantie affectée à l'opération. En effet, le banquier prend, à titre de garantie, des titres remis en gage par le client, n'ayant souvent aucune relation avec l'objet du crédit sollicité.

- **Affacturage**

Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une Société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultat d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement.

- ❖ **Les crédits par signature**

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter des charges l'originalité de ces types de crédits est qu'ils ne consistent pas en une avance de trésorerie, mais une garantie¹⁵.

Appelés, également, crédits indirects, ne nécessitent pas un décaissement de fonds, la banque ne fait que prêter sa signature en s'engageant à honorer une dette de son client en cas de sa défaillance.

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

- **La banque**

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

- **L'entreprise**

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

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

¹⁵ MICHEL A (Janvier 2002) « Réussir avec son banquier ». Edition CARNOT, Chatou, P129.

- **L'aval**

Au sens de l'article 409 du code de commerce, l'aval est un « engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé »¹⁶.

- **L'acceptation**

C'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance ; au contraire de l'aval, le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier. L'acceptation est matérialisée par la mention « bon pour acceptation ».

- **Les cautionnements**

C'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principal et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer une rentrée de fonds¹⁷.

- **Les crédits d'investissements**

Les crédits d'investissements sont des garanties qui permettent aux entreprises d'acquiescer des équipements, des biens et des matériels à leur création ou en vue de développer leur activité. Les ressources dégagées pour le fonctionnement de ces biens acquis contribueront au remboursement du crédit.

- ❖ **Les Crédits à Moyen Terme (CMT)**

Le crédit à moyen terme s'inscrit dans la fourchette deux (02) à sept (07) ans. Il est, essentiellement, accordé pour l'acquisition des biens d'équipements amortissables entre huit (08) et dix ans (10) ans. Le crédit à moyen terme accordé soit par une seule banque, soit par une banque en concours avec un établissement spécialisé (crédit d'équipement des Petite et Moyennes Entreprise (PME)...). Celui-ci, s'applique, à des investissements de durée moyenne tels que les

¹⁶ L'article 409 du code de commerce.

¹⁷ YESSAD I, mémoire « le financement bancaire aux particuliers » promotion 2018/2019.

véhicules et les machines et de façon plus générale, à la plupart des biens d'équipements et moyens de production de l'entreprise. On distingue trois types du crédit à moyen terme, à savoir¹⁸:

▪ **Le crédit à moyen terme réescomptable**

Pour pouvoir faire face à l'immobilisation des fonds décaissés à l'occasion de la réalisation du crédit, la banque est obligée de recourir au réescompte auprès de la Banque Centrale. La Banque Centrale peut réescompter aux banques et aux établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation du crédit à moyen terme doivent avoir l'un des objectifs suivants¹⁹:

- Développement des moyens de productions ;
- Financement d'exploitation et construction d'immeubles d'habitation.

Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant pas excéder trois (03) années. Les effets à réescompter doivent comporter, en plus de la signature du cédant, deux signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvables, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'Etat.

▪ **Le crédit à moyen terme mobilisable**

Dans ce type de crédit, la banque ne s'adressera pas à la BC pour se renforcer, mais cherchera plutôt à mobiliser son crédit sur le marché financier, lequel est, malheureusement, inopérant en Algérie (il est dans sa phase embryonnaire).

La mobilisation est une opération par laquelle un créancier (le banquier dans notre cas) retrouve auprès d'un organisme mobilisateur la disponibilité des sommes qu'il a prêtées de son débiteur sur la base du papier constatant sa créance sur ce dernier. L'obtention d'un accord préalable de la part de l'organisme mobilisateur est assez souvent nécessaire pour avoir accès à cette mobilisation.

▪ **Le crédit à moyen terme non refinançable**

Le crédit à moyen terme non refinançable est un crédit qui n'offre pas de possibilités de refinancement à la banque ; il est alimenté par la propre trésorerie de cette dernière. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit est plus élevé que celui appliqué aux CMT refinançable.

¹⁸ Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 23^{ème} édition ; DUNOD ; Paris ; 2004 ; P.260.

¹⁹ L'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

❖ Crédit à long terme

Le crédit à long terme a une durée de 8 à 20 ans. Il finance les immobilisations lourdes, notamment des constructions. Les banques accordent peu de ce type de crédit, en raison de son long délai de remboursement qui nécessite des ressources de durée compatible. Toutefois, les banques font de la transformation en effectuant des ressources à court terme dans des financements long terme, dans l'espoir qu'il y aurait toujours de nouveaux dépôts même à vue qui viendraient en substitution à ceux immobilisées dans les crédits à long terme.

❖ Crédit-bail

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les petites et moyennes entreprises (PME) et les petites et moyennes industries (PMI) pour le financement de matériels est, notamment, matériels mobiles. Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de location de biens d'équipement, de matériel, d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une partie, des versements effectués à titre de loyer »²⁰.

Le crédit-bail mobilier « Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée, celle-ci demeure propriétaire du bien »²¹.

Le crédit-bail immobilier Le crédit-bail immobilier est la forme de crédit-bail qui concerne les opérations par lesquelles un établissement financier donne en location des biens immobiliers à usage professionnel, lorsque ces opérations permettent aux locataires de devenir propriétaires de tout ou partie des bien loués, au plus tard à l'expiration du bail.

❖ Le financement du commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisées entre un pays et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des biens, des services et des capitaux. Les opérations avec l'extérieur

²⁰CONSO P et HEMICI F, « gestion financière de l'entreprise » édition DUNOD, paris, 2005.

²¹ BOUYAKOUB F « l'entreprise et le financement bancaire », Alger 2000.

CHAPITRE I : Généralités sur la Banque et les crédits Bancaires

comportent beaucoup de risques en raison de : l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementations, des problèmes de langue et des politique monétaires et financière.

Les pouvoir publics encouragent les opérations économiques nationales à s'ouvrir sur l'extérieur. Par conséquent, les banques sont amenées à satisfaire les besoins de l'entreprise en matière de réalisation d'opérations d'importations et d'exportations. Ces opérations peuvent être réalisées par le biais de diverses formes de crédits, liées à chaque fois, à l'objet du financement :
Soit les importations et les exportations :

- **Le financement des importations**

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

- **L'encaissement documentaire**

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

- **Le crédit documentaire**

Est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat²².

- **Financement des exportations**

Dans plusieurs cas, on trouve suite au manque des fonds, des difficultés dans l'activité d'import/export. De ce fait, les contractants sont forcés de solliciter les banques qui leurs permettent de bénéficier du financement spécifique. Dans le registre des crédits destinés au financement des exportations, on distingue²³:

- **Le crédit fournisseur**

Est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui lui-même consenti un délai de paiement de son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur

²² BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, P271.

²³ MANNAI S et Simon Y. : « Technique financière internationale » ; 7^{ème} édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2001 ; P.580.

d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger²⁴.

- **Le crédit acheteur**

Est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur²⁵.

- ❖ **Crédit aux particuliers**

Il s'agit de différents types de crédit que les particuliers utilisent pour financer des besoins très variés, on repère notamment plusieurs pratiques, les plus importants sont : le crédit à la consommation et le crédit immobilier.

- **Le crédit à la consommation**

C'est la catégorie de crédit accordée à des particuliers par des établissements bancaires pour financer les achats de biens et services, comme les grosses dépenses en biens d'équipements (automobile, équipement de maison). Il se caractérise par des montants de prêt plus faibles, une durée de remboursement relativement courte²⁶.

- **Le crédit immobilier**

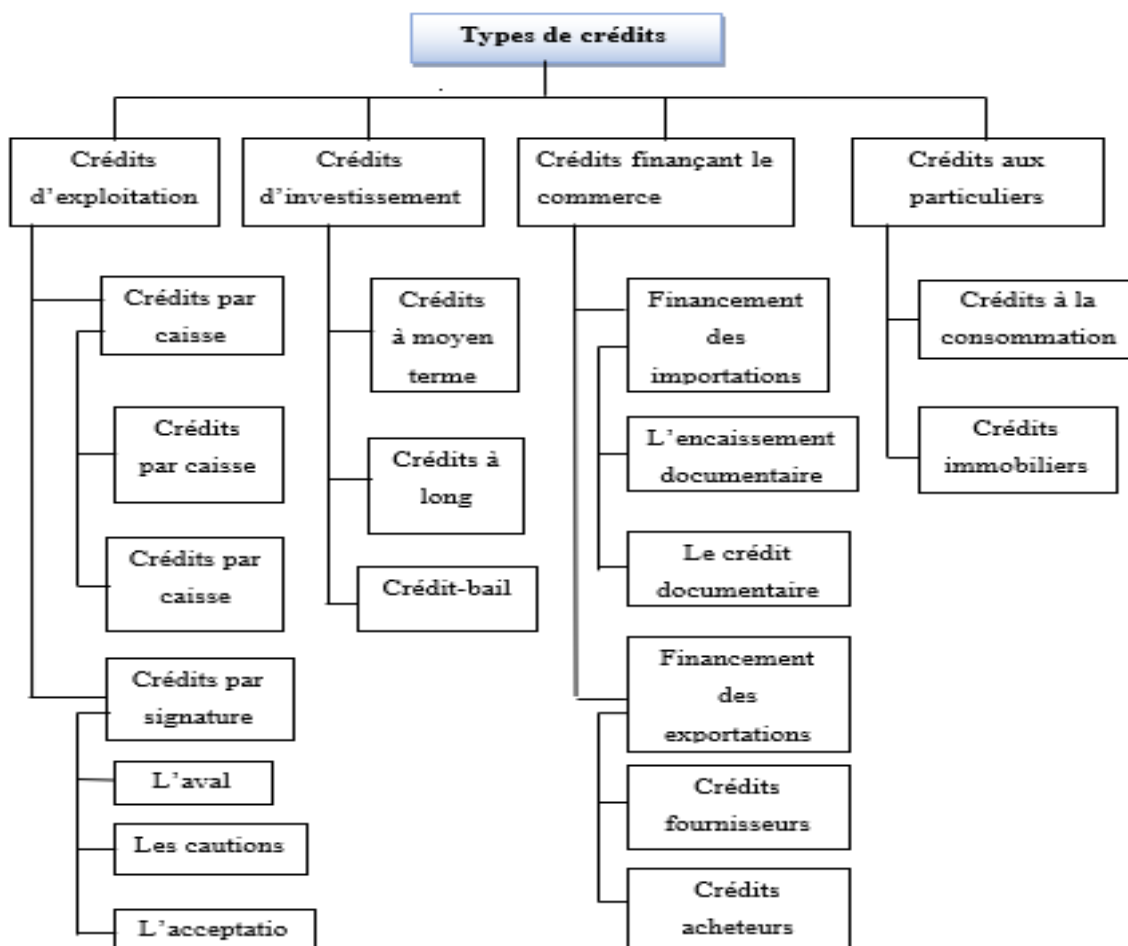
Désigne d'une manière générale un emprunt destiné à financer tout ou une partie de l'acquisition d'un bien immobilier, de l'opération de construction, ou des travaux sur le bien. Ce genre de crédit est destiné au particulier pour l'achat, la rénovation, ou pour faire des travaux de construction.

²⁴ Idem, P.581.

²⁵ LAUTIER D et SIMON Y. : « Technique financière internationale » ; 8^{ème} édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2003 ; P.680.

²⁶ www.wikipédia.com

Figure I.1 : 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 03 : Les risques et les garanties liés aux crédits

Le risque est inséparable du métier de banquier, pour y faire face, la banque peut demander à leurs clients des garanties.

I.7. Définition du risque

Il est très difficile de définir de façon générale la notion de risque. Le risque est lié à la survenance d'un événement que l'on ne peut prévoir qui a des conséquences importantes sur le

bilan de la banque, le risque de crédit est défini comme étant : « Le risque résultant de l'incertitude qu'a la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fond de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché »²⁷

I.8. Typologies des risques

Les risques bancaires sont multiples. Il faut savoir les définir pour les différencier et les répertorier, afin de pouvoir les mesurer et les gérer. Dans ce point, nous allons nous intéresser aux différents risques inhérents à l'activité bancaire.

I.8.1. Les risques économiques

Nous pouvons distinguer plusieurs types de risques économiques :

I.8.1.1. Le risque de contrepartie

Un risque de contrepartie est « un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature »²⁸.

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

I.8.1.2. Le risque de taux d'intérêt

La hausse de la volatilité des taux d'intérêts survenue à partir des années 70 a permis l'essor de la gestion actif-passif. Les dépôts collectés (qui sont des engagements à courts terme de la banque vis-à-vis des déposants) sont placés à moyen et long terme, faisant courir à la banque un risque de taux d'intérêt important compte tenu des sommes mises en jeu.

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

- La première est la liaison inverse taux d'intérêt-valeur d'un actif financier.
- Le second est le désajustement durable du rendement des emplois et des coûts des ressources suite aux variations défavorables des taux d'intérêts²⁹.

²⁷ BASSIS J « gestion des risques et gestion actif-passif des Banques » édition Dalloz, Paris 1995.

²⁸ PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

²⁹ VIVIEN B, op, cité, pp 4-5.

I.8.1.3. Le risque de change

Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créance ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »³⁰.

I.8.1.4. Le risque de liquidité

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite il liquide³¹.

I.8.1.5. Le risque du marché

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

De plus, il y'a lieu de mentionner que la réduction des degrés de liquidité des actifs ou des instruments financiers est aussi source de risque de taux. Le risque de marché englobe aussi bien, le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change³².

I.8.1.6. Le 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 ». Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque³³.

³⁰ BOUAICHE S. et MERABET C., « Gestion des risques du crédit bancaire en Algérie », mémoire de master, option monnaie, banque et environnement international, université de Bejaia, 2013.

³¹ COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002, P.101.

³² HADDOUCHE N. et MEZIANI S., « Les nouvelles approches pour la maitrise des risques de l'octroi du crédit bancaire », mémoire de master, option comptabilité, contrôle et audit, université de Bejaia, 2014.

³³ MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

I.8.1.7. Le risque opérationnel

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

I.8.2. Les autres risques

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

I.8.2.1. Les risques techniques

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

I.8.2.2. Les risques administratifs

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

Pour ce faire, il faut réunir un bon nombre de moyens qui sont³⁴:

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

I.8.2.3. Les risques juridiques

Ces risques concernent :

- **La rédaction des contrats**

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

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

³⁴ Guide de MAHIOU S, « le crédit immobilier aux particulier » mai 2011, P34.

▪ **L'hypothèque**

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

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

▪ **La valeur de l'hypothèque**

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

I.8.3. Définition de garantie

Une garantie est « une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt »³⁵.

I.8.4. Typologies des garanties

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

I.8.4.1. Les garanties personnelles

Sont définie comme « l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval »³⁶.

³⁵ www.boursedescredits.com

³⁶ FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.

I.8.4.1.1 Le cautionnement

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

Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

- **Le cautionnement simple**

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

- **Le cautionnement solidaire**

Elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et la division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Ce sont, généralement, les cautions qui sont exigées par les banques dans la mesure où elles permettent de poursuivre, indifféremment, le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang.

I.8.4.1.2 L'aval

L'aval est « l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour une garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé »³⁷.

I.8.4.2. Les garanties réelles

C'est un contrat par lequel un bien meuble ou immeuble est affecté à garantir le paiement d'une dette, pour assurer éventuellement le remboursement du créancier en cas de non-paiement.

Nous distinguons alors le nantissement et l'hypothèque :

I.8.4.2.1 Le nantissement

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage ; s'il s'agit des revenus d'un immeuble.

³⁷ BERNET R., « Principes de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, P. 174.

I.8.4.2.2 L'hypothèque

Au terme de l'article 882 de code civil, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord entre le débiteur et le créancier légal ou judiciaire³⁸.

I.8.4.2.3 Les privilèges immobiliers spéciaux

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

Conclusion

A l'issue de ce chapitre, nous constatons que les banques jouent un rôle prépondérant dans l'économie d'un pays, Les banques occupent une place centrale dans le système économique. Elles ont la responsabilité collective de la gestion des moyens de paiement et elles se présentent comme l'un des principaux garants de la solidité et de la compétitivité de l'économie d'un pays. Institutionnellement, sont considérées comme banque toute « institution habilitée à effectuer des opérations de banque, c'est-à-dire la gestion de moyens de paiement, l'octroi de crédits et la réception de dépôts du public »³⁹. Economiquement, les banques sont des intermédiaires financiers dotés du pouvoir de création monétaire, c'est-à-dire « la possibilité de créditer le compte d'un de leur client sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable ».

Elles jouent le rôle d'intermédiation entre les différents opérateurs quelle que soit leur nature (entreprise ou particuliers), offreurs ou demandeurs de fonds. Elles s'efforcent à concilier la satisfaction de leur clientèle avec la rentabilité en gérant de manière optimale et efficace leur liquidité, de sorte à garantir la pérennité et la croissance.

³⁸ L'article 882 de code civil.

³⁹ BEITONE A, DOLLO C, GUIDONI J, LEGARDEZ A, Dictionnaire des sciences économiques, édition ARMAND COLIN, Paris 1991, p.20

CHAPITRE I : Généralités sur la Banque et les crédits Bancaires

Le crédit joue un rôle considérable dans la mesure où il permet aux ménages de disposer d'un fond leur permettant de procurer des biens et services. Il est par ailleurs considéré comme l'activité essentielle des banques et la raison de leur existence.

La banque prend des risques lorsqu'elle effectue l'opération de crédit, et pour tenter de résoudre ce problème, la banque exige toujours des garanties et des assurances de la part de l'emprunteur afin d'assurer le remboursement de la totalité de la somme empruntée.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

CHAPITRE II : Le marché immobilier

Introduction

La place de l'immobilier dans l'économie a été reconnue très tôt par la sagesse populaire, qui a fait de la construction le premier indice de la prospérité.

Le développement de l'immobilier est devenu ensuite la préoccupation des gouvernants soucieux d'assurer un logement pour tous.

Aujourd'hui, c'est l'équilibre du marché immobilier qui inquiète les nations : la France n'a pas oublié la crise de 1990-1995, le Japon sort difficilement d'une crise profonde, elle menace l'Espagne, la Chine la redoute.

L'immobilier est plus que jamais une locomotive des économies nationales mais c'est une machine qui peut s'emballer. C'est pourquoi il faut en connaître les éléments et les mécanismes⁴⁰.

Néanmoins, pour notre travail, nous abordons dans la première section de ce chapitre le marché immobilier, sa définition, sa segmentation. La deuxième section sera consacrée à l'évolution et l'intervention de L'Etat dans le financement du marché immobilier. Et dans la troisième section sera abordé sur le financement bancaire de marché immobilier.

Section 01 : Généralités sur le marché immobilier

Avant de présenter le marché immobilier, nous définissons d'abord le bien immobilier, ses classifications et ses caractéristiques.

II.1. Le bien immobilier

Le bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maisons, appartements, terrains, immeubles, bâtiments à usage artisanal, commercial...). D'après la loi, il existe trois types de biens immobiliers avec les immeubles par nature, par destination et par l'objet auxquels ils s'appliquent⁴¹.

⁴⁰ SELAUDOUX J, «Le marché immobilier» 2005, page 4

⁴¹ <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/bien-immobilier>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.1.1. Classification du bien immobilier

Une des caractéristiques des biens immobiliers est leurs forts degrés d'hétérogénéité est qui peuvent donc faire l'objet d'une de ces classifications. On peut classer les produits immobiliers selon le type de bien immobilier et la location géographique⁴².

Il y a lieu de distinguer trois familles des biens immobiliers à savoir :

II.1.1.1. L'immobilier résiduel

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

- **Le logement**

Un logement est un local utilisé pour l'habitation :

- Séparé, c'est-à-dire fermé par des murs et cloisons, sans communication avec un autre local sauf avec les parties communes de l'immeuble (couloir, escalier, etc.) ;
- Indépendant, c'est-à-dire ayant une entrée avec accès direct sur l'extérieur ou sur les parties communes de l'immeuble.
- Les logements sont répartis en quatre catégories : résidences principales, résidences secondaires, logements occasionnels, logements vacants.
- Bien qu'ayant des caractéristiques particulières, les logements-foyers pour personnes âgées, les chambres meublées et les habitations précaires ou de fortune (caravanes, mobile home, etc.) sont aussi des logements au sens de l'Insee⁴³.

- **Les résidences avec services**

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

- **Les résidences de tourisme**

Tels les hôtels et autres auberges où sont proposées des formules touristiques particuliers, ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception.

⁴² DOUADI, «les banque et les finance », CNEP- News, numéro spécial, mars 2004.

⁴³ <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1702>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.1.2. L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel. On y trouve essentiellement :

- **L'immobilier de bureau**

L'immobilier de bureau est sans doute l'élément le plus visible et le plus manifeste de la transformation économique des grandes métropoles occidentales. Il symbolise l'articulation des économies nationales et régionales au marché global⁴⁴.

- **L'immobilier industriel**

Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôt, des usines.....etc.

- **L'immobilier commercial**

Ce sont des biens immobiliers qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins...etc.

II.1.3. Autres types de biens immobiliers

On trouve dans cette catégorie d'autres biens ne faisant pas partie des deux premiers types, il s'agit par exemple ; des mosquées, les hôpitaux, les casernes, l'immobiliers de loisir, les prisons, les écoles ...etc.

II.2. Caractéristiques des biens immobiliers

Un bien immobilier est un bien durable, un actif réel, un bien hétérogène et un bien localisé dans l'espace.

II.2.1. Le bien immobilier est un bien durable⁴⁵

Est un bien physique caractérisé par une durée de vie physique et économique très longue, ce qui implique que :

- Le coût du logement est très élevé, cela veut dire que le logement représente le plus important engagement d'un ménage ;

⁴⁴ <https://journals.openedition.org/geocarrefour/313>

⁴⁵ : AMMICHE O, « Gestion d'un crédit immobilier : Cas de la CNEP-banque », mémoire de master en science commerciale, université de TIZI-OUZOU 2015.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

- Le financement du logement se fait à long terme ;
- Il est difficile d'adapter l'offre à la demande surtout quand celle-ci est très élevée.

II.2.2. Un bien immobilier et un actif réel

Cette caractéristique découle directement de la précédente, car l'immobilier est un élément important de patrimoine du ménage. Il est souvent un déterminant majeur de la fonction.

II.2.3. Un bien immobilier est un hétérogène

Les biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes, car même si leurs caractéristiques sont très semblables, des divergences sont à sanctionner. Le cas de deux bâtiments peut se distinguer selon la qualité de leur construction, leur âge, leur volume, leur localisation... etc.

II.2.4. Un bien est un bien immobile

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

Au-delà des spécificités qui viennent d'être présentées, les biens immobiliers sont aussi caractérisés par des coûts élevés de transaction, c'est-à-dire que ces biens sont des actifs peu liquides par comparaison avec les actifs financiers.

II.3. Le marché de l'immobilier

Pour mieux comprendre ce concept, il est important de faire une présentation des éléments suivants : la définition du marché de l'immobilier, ses intervenants, sa segmentation et sa composante.

II.3.1. Définition du marché de l'immobilier

Le marché immobilier est le marché des transactions immobilières de gré à gré ou des vendeurs ou locataires (offre) et des acheteurs (demande) échangent à titre onéreux sur le marché, ainsi leur détermination est essentielle⁴⁶ :

⁴⁶ La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son désengagement. OUADAH REBRAB Saliha maître assistante à l'ENSSSEA. Etudes-Normandie, le marché de l'immobilier.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

- **La demande**

La variation de la demande des biens sur les marchés s'appuie essentiellement sur l'évolution démographique, le niveau des revenus, le taux d'intérêt appliqués par les banques ainsi que par un critère très important qui est le prix de ces derniers.

- **L'offre**

L'offre quant à elle est subordonnée à plusieurs facteurs, notamment la disponibilité d'assiettes foncières, des matériaux de construction, les moyens financiers engagés dans la construction, ainsi que des facilitations ou incitations que l'Etat peut offrir dans le cadre de politique globale de l'habitat.

II.3.2. La segmentation de marché de l'immobilier

Il existe deux types de marché de l'immobilier en Algérie, à savoir le marché primaire et le marché secondaire.

- **Le marché primaire**

Le marché primaire ou marché du neuf est considéré comme tel le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immobiliers neufs et n'ayant jamais fait l'objet d'occupation au préalable. C'est essentiellement les promoteurs, « privés et publique » qui jouent le rôle d'offreurs sur ce marché⁴⁷.

- **Le marché secondaire**

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et, accessoirement, les agences de placement immobilier. Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien⁴⁸.

II.3.3. Les intervenants sur le marché immobilier

Jusqu'à la fin de l'année 1980, l'état était le seul intervenant sur le marché immobilier, Après les réformes entreprises, le déroulement d'une opération immobilier s'effectue en trois phases

⁴⁸ AMGOUD K : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque ,2013 page 13

CHAPITRE II : Le marché immobilier

essentielles qui sont : la production, le financement, et la commercialisation, cette opération est répartie entre différents intervenants⁴⁹.

II.3.3.1. Les intervenants temporaires

Avant la mise en place d'un nouveau dispositif immobilier, l'Etat était le seul intervenant sur le marché immobilier.

Après les réformes sur les entreprises, les processus de l'opération immobilière (production, financement, commercialisation) sont répartis entre différents intervenants.

A- Le maître d'ouvrage

C'est conformément à l'article 07 du décret législatif 94/07 du 18 mai 1994, relatif aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte : « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou de transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire »⁵⁰

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

- Le règlement des tâches administratives ;
- Le suivi technique et financement, du projet ;
- La sélection de l'entreprise de réalisation.

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

B - Le maître d'œuvre

Il est désigné par le maître de l'œuvre pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux.

Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude⁵¹.

⁴⁹ SELANDOUX J, «le marché immobilier», maison d'édition, 2005, P30

⁵⁰ Article 07 du décret législative n°94-07 du 18 Mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profitions d'architecte.

⁵¹ Manuel de MAHIOU S, crédit immobilier ,2012.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

C - L'entreprise de réalisation

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

D - 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 à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations immobilières.

Les promoteurs sont aussi considérés comme étant des commerçants à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations de la promotion immobilière pour la satisfaction de leurs propres besoins.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers :

D.1 - Le promoteurs privés

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

D.2 - Promoteurs publics

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

II.3.3.2. Les intervenants permanents

A - L'arpenteur géométrique

L'arpenteur-géomètre est un expert des limites de propriété et un professionnel de la géomatique. Il a l'exclusivité de toutes les opérations d'arpentage se rapportant notamment au certificat de localisation, au piquetage, au bornage, au lotissement et à l'établissement d'assiettes de servitude⁵².

⁵² <https://www.oagq.qc.ca/grand-public/quest-ce-quun-arpenteur-geometre/>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

B - L'expert immobilier

Il a pour mission l'élaboration d'un rapport officiel fournissant la valeur actuelle et exacte du bien pour fin de financement. Toute anomalie et désuétude pouvant affecter la valeur de la garantie doivent être signalée au prêteur⁵³.

C - Le notaire

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

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

D - l'Assemblée Populaire Communale (APC)

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

E - La conservation foncière

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

II.3.3.3. Autres

A - Etablissement prêteurs

Les banques, Etablissements financiers et institutions financières qui participent au financement de l'immobilier soit, à travers les concours bancaires, les aides non remboursables ou les subventions tout en mettant en place une stratégie de financement destinée aux particuliers et aux

⁵³ EORTUNAT J, CHRISTEL J, « lexique pratique du financement de L'immobilier ».Paris, revue bancaire, édition, 2003, P74

CHAPITRE II : Le marché immobilier

promoteurs tels que l'aide de la Caisse Nationale du Logement (CNL) et Fonds National de Péréquation des Ouvres Sociales (F.N.P.O.S)

B - Les organismes de contrôle

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

En Algérie, Le CTC, Organisme National de Contrôle Technique de la Construction⁵⁴, est créé par ordonnance n°71/85 bis du 29 Décembre 1971. La mission principale de l'Entreprise est la normalisation des risques de la construction dans le cadre de la prévention des aléas techniques susceptibles d'être rencontrés dans la réalisation des bâtiments et des ouvrages de génie civil conformément à la loi sur l'assurance décennale.

Section 02 : L'évolution et l'intervention de l'état dans le financement du marché immobilier

Le secteur de l'habitat en Algérie se caractérise par de nombreux changements dus aux demandes pressantes des populations d'améliorer le secteur immobilier. En effet, le marché de l'habitat a connu deux périodes principales qui sont les suivantes⁵⁵ :

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

II.4. Historique du financement de l'immobilier en Algérie

II.4.1. La première période avant 1986

Vu la situation de l'habitat juste après l'indépendance, l'Etat se retrouve devant 600 000 logements en 1966, la plupart des maisons n'avaient ni sanitaires, ni électricité, ni eau courante, ni gaz. L'une des causes de ces problèmes est due au fait que le patrimoine immobilier se constituait surtout d'habitats précaires. Donc en considérant la situation globale comme étant un problème

⁵⁴ <https://www.ctc-dz.org/Presentation/Historique/>

⁵⁵ IDIR S. et RABHI D., « Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du logement », mémoire de licence, Option finance, université de Bejaia, 2010

CHAPITRE II : Le marché immobilier

social, l'Etat s'est donnée la mission de palier personnellement à ce problème, et ce en tenant le monopole du financement du secteur de l'habitat et en devenant ainsi l'offreur exclusif sur le marché. Alors, pendant cette période il y a une prédominance du programme locatif public et une fermeture légale à l'accès du secteur privé au marché immobilier.

Aussi, à cette époque. L'Etat algérien se retrouve avec une forte croissance démographique avec un taux de 3.21%, elle a lancé un programme de plus d'un million de logement qui est venu renforcer le parc immobilier pour réduire le déficit constaté pendant 70-80 avec la promulgation de décret N°73-82 qui porte sur la promotion immobilière et l'office national du logement familial ONLF.

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

II.4.2. Deuxième Période de 1986 à nos jours

Rappelons que la baisse régulière du prix du brut amorcé à la mi 1985 s'est brutalement accélérée en 1986. Le niveau des prix a atteint son plancher et a dévoilé les dysfonctionnements structurels de l'économie algérienne.

En effet, les carences profondes de l'économie administrée, masquées jusqu'alors par l'importance de la rente, sont apparues au grand jour.

La chute des prix du pétrole de 40% a réduit à néant les illusions du potentiel économique et financier algérien et a révélé, au contraire, la dépendance et la fragilité d'un système construit sur la seule performance du secteur des hydrocarbures⁵⁶. La contraction des ressources extérieures à partir de 1986 a eu donc pour effet la dégradation de la capacité financière du pays raison pour laquelle sont apparues d'importantes difficultés budgétaires de l'Etat et l'échec de sa politique en matière de financement du secteur de l'habitat. Désormais l'intervention de l'Etat en tant qu'offreur unique du secteur de l'habitat n'est plus possible et il est temps de mettre en place des réformes d'ordre juridique et réglementaires nouvelles afin d'élargir le champ d'intervention à d'autres organismes publics et privés. Les réformes consistaient en la promulgation de lois et décrets :

⁵⁶ BENDERRA, O. « Économie Algérienne 1986-1998: Les réseaux aux commandes de l'État » Extrait de la Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb, sous la Direction de Jocelyne Cesari. Paris: Maisonneuve et Larose, 2002.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.4.2.1. La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but⁵⁷ :

- L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante.
- Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne.
- L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

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

- Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible.
- L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'Assemblée Populaire Communale (APC).
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur.
- L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

II.4.2.2. Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilier

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière.

L'activité de promotion immobilière est définie dans l'article deux (02) de ce texte comme étant : « ...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à arbitrer une activité professionnelle, industrielle ou commerciale »⁵⁸

Dans l'article 03 de 93/03 du 1 Mars 1993 « la loi a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce, est ouverte à toute personne physique ou morale ayant

⁵⁷ Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière.

⁵⁸ Décret législatif n° 93-03 du 1 mars 1993 relatif à l'activité immobilière, article 02.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux seuls agents économiques. »

La loi développa aussi, la consécration de la formule de vente sur plans (VSP) ou Vente en état futur achèvement (VEFA).

Vue les insuffisances juridiques de la promotion immobilière (loi 93/03 du 1^{er} Mars 1993), le schéma de financement de l'immobilier a fait l'objet de plusieurs modifications.

II.4.2.3. Le nouveau cadre institutionnel de financement de l'immobilier

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sûr du Trésor Public. L'Etat se devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir ; La Caisse Nationale du Logement, le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, la Société de Garantie du Crédit Immobilier, la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique et enfin la Société de Refinancement Hypothécaire.

Après la création de ces institutions et donc la sécurisation du secteur de l'immobilier, les banques commerciales avaient consenti à financer la production des logements et de ce fait l'implication des banques dans le financement de l'habitat commençait à se concrétiser.

Après la création de ces institutions et donc la sécurisation du secteur de l'immobilier, les banques commerciales avaient consenti à financer la production des logements et de ce fait l'implication des banques dans le financement de l'habitat commençait à se concrétiser⁵⁹.

II.4.2.4. Les institutions chargées de la solvabilité de la demande

Ces institutions ont pour missions principales de rendre solvable la clientèle et donc minimiser les risques tout en assurant le remboursement pour la banque.

⁵⁹ Loger les pauvres dans les villes africaines, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.4.2.4.1 La Caisse Nationale du Logement (CNL)

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), créée en 1991⁶⁰. Elle est placée sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

La CNL a pour missions principales de gérer les aides et contributions de l'Etat dans le secteur de l'habitat, et en particulier le logement social par la mobilisation des ressources autre que budgétaires. Ainsi la CNL contribue à la résorption de l'habitat précaire, la restructuration urbaine, la réhabilitation et la maintenance du cadre bâti.

Pour les interventions de la CNL dans le cadre des missions qui lui sont confiées, elle gère l'ensemble du système d'aides à la personne dans le domaine du logement⁶¹. Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit des programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être destinées à la réalisation des programmes suivants :

- Les logements promotionnels aidés.
- Les logements destinés à la location-vente.
- Les aides à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.
- Les logements sociaux participatifs.
- Les logements en accession aidée à la propriété (AAP): Elles sont destinées aux citoyens à revenus intermédiaires, désireux d'acquérir un logement neuf, ou de construire un logement à usage familial.
- L'Aide de l'Etat à l'accession à la propriété est une aide financière non remboursable. Elle est octroyée dans les différents cas comme le montre ce tableau N° (05).

⁶⁰ Créée par le décret législatif n°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.

⁶¹ Décret exécutif n° 91- 146 du 12 mai 1991 portant modalité d'intervention de la CNL en matière de soutien à l'accès à la propriété du logement, article 02.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

Tableau II.1 : Avantages accordés par la CNL en faveur des différentes catégories de revenus visées

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

Source : décret exécutif n° 91-146 du mai 1991 portant modalités d'intervention de la CNL en matière de soutien la propriété du logement article 04.

Tableau II.2 : Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002 en fonction du Revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint

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

Source : des données de la CNL.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.4.2.4.2. Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière « FGCMPI »

La FGCMPI a été créé par le décret n 97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme spécialisé, placé sous tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle est de garantir le remboursement des avances effectuées par les acquéreurs pour le promoteur dans le cas de l'insolvabilité de ce dernier au titre d'un contrat dans le cadre de la VSP⁶².

Dans cette mesure, le promoteur est tenu de souscrire une assurance obligatoire (une attestation de garantie) auprès de FGCMPI, elle couvre les avances payées par les acquéreurs dans le cadre de vente sur plan en cas d'insolvabilité du promoteur⁶³.

Le Fond s'engage à rembourser à l'acquéreur les avances versées par lui, dans le cas d'un décès sans reprise du projet, d'une disparition ou une escroquerie du promoteur lorsqu'il s'agit d'une personne physique et dans le cas d'une liquidation (judiciaire ou par anticipation), ou dissolution et la banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux pour une personne morale.

- Il permet aux promoteurs un accès aux avances des acquéreurs et donc la possibilité d'utiliser l'argent pour le financement et la réalisation du bien en question.
- L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans » doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec en annexe l'attestation de Garantie du FGCMPI.
- L'intérêt du fond est principalement de sécuriser l'acquéreur, dans le cas de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Il est à noter que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, où le risque pour la banque était considérable, le fond est venu pour sécuriser une opération de promotion immobilière en partageant le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur⁶⁴.

⁶² Décret exécutif n° 97-406 du 3 novembre 1997 portant création du FGCMPI article 03.

⁶³ Décret législatif n°93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière.

⁶⁴ IHADDADEN.R CHIT.K, «essai d'étude de la participation des banques étrangères au financement du marché immobilier en Algérie : cas de la willaya de Bejaia » mémoire master02, université de Bejaia, juillet 2010.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.4.2.4.3. La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »

La Société de Garantie du Crédit Immobilier est une Entreprise Publique Économique, Société Par Actions créée le 05 Octobre 1997 avec un capital social de 1.000.000.000 DA. L'actionnariat de La Société de Garantie du Crédit Immobilier ⁶⁵:

1. Le TRÉSOR PUBLIC
2. Les Banques Publiques
3. Les Compagnies d'Assurances Publiques

La SGCI garantit les banques et établissements financiers prêteurs contre le risque d'insolvabilité des acquéreurs bénéficiaires de crédits immobiliers pour l'achat, la construction et l'aménagement de biens immobiliers à usage d'habitation. Cette garantie se matérialise par la protection des prêteurs, quand le propriétaire qui occupe le bien hypothéqué manque à ses obligations elle est émise au profit de la banque pour la couverture du risque insolvabilité inhérent à :

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

Le nombre de crédits couverts par la SGCI en 2009 a atteint 16 307 crédits immobiliers.

⁶⁵ <https://www.lkeria.com/sgci-societe-garantie-credit-immobilier-algerie.php>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

Tableau II. 3 : Taux de financement par la SGCI

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

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

II.4.2.4.4 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique « SATIM »

Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique « SATIM » est⁶⁶ :

- Une filiale de 08 Banques Algériennes : (BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, CNMA, ALBARAKA), créée en 1995 à l'initiative de la communauté bancaire.
- L'opérateur monétique interbancaire en Algérie, pour les cartes domestiques et dans un futur proche, internationales.
- L'un des instruments techniques d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et particulièrement de promotion des moyens de paiement par carte.

SATIM réuni 17 adhérents dans son réseau monétique interbancaire, 16 Banques dont 07 banques publiques et 09 banques privées ainsi que Algérie Poste.

⁶⁶ <https://www.linkfinance.fr/SATIM-Algerie-idc-1480.html>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

Les principales missions de SATIM sont :

- Œuvre au développement et à 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.
- Participe 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 monétiques.
- Personnalise les chèques et les cartes de paiement et de retrait d'espèces.
- Met en œuvre l'ensemble des actions qui régissent le fonctionnement du système monétique dans ses diverses composantes
- Maîtrise des technologies, automatisation des procédures, rapidité des transactions, économies des flux financiers, etc...

II.4.2.4.5 L'institution chargée du refinancement hypothécaire

La SRH est une société par actions ayant le caractère d'établissement financier soumis à la réglementation bancaire en vigueur. Créée le 29 novembre 1997, elle est dotée d'un capital social de 3290 millions de Dinars intégralement souscrit et libéré. Ses actionnaires sont : le Trésor Public, les banques et les compagnies d'assurances publiques⁶⁷.

II.4.2.4.5.1. Les missions de la SRH

La banque octroi un crédit pour l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un logement, en contrepartie elle exige une hypothèque du premier rang. La banque a besoin de ressources et donc elle sollicite un refinancement auprès de la SRH qui lui exige des garanties hypothécaires, après l'étude de l'acceptation de la requête, la SRH accorde le financement à la banque ou à l'établissement financier, puis pour se refinancer, la SRH émet des obligations sur le marché financier et hypothécaire et en échange elle obtient de la liquidité.

La SRH est chargée de :

⁶⁷ Mémoire online « Le-financement-bancaire-au-service-de immobilier » p 18.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

– Développer l’intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l’Etat ;

- La participation au développement du marché financier et en particulier le marché hypothécaire en favorisant l’octroi du crédit aux ménages pour l’achat d’un logement ;
- La promotion du système de financement du logement à moyen long terme ;
- L’encouragement de la concurrence entre les banques et établissements financiers pour l’octroi du crédit hypothécaire ;
- Le prolongement de la maturité de la structure des taux d’intérêts octroyé par les banques⁶⁸.

Section03 : Le financement bancaire de marché immobilier

Le crédit immobilier connaît un développement considérable en Algérie du fait de l’importance du marché immobilier. Actuellement, dans un contexte de concurrence bancaire. On trouve que beaucoup les banques étrangères se sont impliquées dans le financement de l’immobilier en Algérie. Elles ont pu diversifier leur gamme de crédits dans le but de satisfaire une demande si ardente en la matière. Et pour cela nous allons voir les différents crédits consentis par les banques pour les particuliers ainsi que pour les promoteurs immobiliers, afin de satisfaire leurs besoins en matière de crédit.

II.5. Définition du crédit immobilier

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l’achat ou la construction d’un logement ou le financement de gros travaux d’aménagement ou d’extension d’un logement⁶⁹.

II.5.1. Le promoteur immobilier

L’activité de promoteur immobilier constitue une profession réglementée au sens de la législation et de la réglementation en vigueur, dont l’exercice est exclusif de toute autre activité rémunérée. L’exercice de la profession de promoteur immobilier est soumis à l’obtention préalable d’un agrément, à l’inscription au registre de commerce et au tableau national des promoteurs immobiliers.

⁶⁸ BENKACI S, BESSAOUD K, «LA DIVERSIFICATION DES CREDITS IMMOBILIERS ACCORDES AUX PARTICULIERS : CAS : CNEP-BANQUE D’AZAZGA», mémoire de master 02 en science économie, UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2016.

⁶⁹ <https://www.lkeria.com/credit-immobilier-Algerie.php>.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.5.1.1. Définition du promoteur immobilier

Le promoteur immobilier comme toutes personnes physiques ou morales qui exerce l'activité de promotion immobilière. Cette dernière regroupe l'ensemble des actions concourantes à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente.⁷⁰

II.5.2. Les interlocuteurs du promoteur immobilier

L'opération immobilière fait intervenir de nombreux acteurs. Les effectifs et services du promoteur assurent généralement une animation et une coordination générale du projet et « soustraite » toute une série de tâches (prestation d'études et de conseil) et, bien sûr, la réalisation des travaux de construction. L'opération immobilière de sa genèse à son achèvement, voit se succéder et interférer d'autres acteurs avec lesquels le promoteur doit le plus souvent négocier. Ainsi, deux types d'intervenants :

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

II.5.2.1. Les intervenants travaillant pour le promoteur

Le plus souvent, le promoteur effectue avec ses propres services les fonctions de :

- Recherche de terrains, prospection et négociation foncière ;
- Elaboration des programmes des opérations ;
- Mise au point des plans de financement, des concours bancaires, du montage juridique ;
- Conduite générale de la réalisation (suivi administratif, technique, commercial, financier et comptable).

Le promoteur choisit à l'extérieur toute une série de prestataires, conseillers et maîtres d'œuvre, à qui il confie par voie de contrats ou marchés l'élaboration de dossiers d'études, la formulation de conseils, diagnostic. Ainsi :

- De l'architecte, du géomètre, des ingénieurs-conseils, bureaux d'études et autre maître d'œuvres (économistes de la construction, paysagistes, décorateurs...), intervenant comme locataires d'ouvrages ;

⁷⁰ Décret législatif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993 relatif à l'activité immobilière, articles 2et 3.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

- Bureau de contrôle, coordonnateur sécurité ;
- Conseillers et consultants divers, expert fiscal ou juridique, avocat...
- Publicitaires, commerciaux.

II.5.2.2. Les autres intervenants

La réalisation d'une opération immobilière met en scène d'autres catégories d'intervenants qui peuvent être autant des partenaires ou des acteurs dont le rôle se révélera déterminant en positif ou négatif à telle ou telle phase du déroulement d'un projet.

Parmi les différentes catégories de ces acteurs qu'on trouve :

- Les collectivités locales (commune et ses élus), dont le rôle est déterminant pour la négociation et délivrance des autorisations de construire et la bonne insertion d'un projet immobilier dans son environnement ;
- La banque qui apporte un financement complémentaire sous forme d'un crédit promoteur ou d'accompagnement (avec un plafond de découvert) ;
- Les acquéreurs qui participent au financement de leurs logements dans le cadre de la vente sur plan (VSP).
- Les assurances :
 - Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)
 - La société de garantie des crédits immobiliers (SGCI)
- Les actionnaires de la société de promotion immobilière ;
- Le vendeur du terrain (services des domaines publics ou les particuliers propriétaires) ;
- Le notaire pour la rédaction des actes et contrat (acte de propriété du terrain, contrat VSP...).
- Les administrations :
 - Le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme ;
 - Le Ministère de Finances ;
 - Le Ministère de l'environnement ;
 - Les services fiscaux.
- Les concessionnaires :
 - L'Algérienne Des Eaux (ADE) ;
 - SONELGAZ ;

- Algérie Télécoms.

II.6. Crédits à la promotion immobilière

Le crédit à la promotion immobilière est le concours financier mis en place par une banque et destiné à la réalisation d'une ou plusieurs opérations entrant dans le cadre de l'activité de promotion immobilière.

Deux formules sont proposées aux promoteurs :

- Opération sans réservation (vente de logements finis) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport) et la banque (crédit).
- Opération avec réservation (vente sur plan) : dans ce cas, le financement du projet promotionnel est assuré par le promoteur (apport), la banque et les réservataires (avances)⁷¹.

II.6.1. Les principes de financement de la promotion immobilière

Il y a trois grands principes qui peuvent être retenus :

- La quotité de financement.
- La durée du financement.
- La mobilisation du crédit.

➤ La quotité de financement

Le montant du crédit immobilier est limité à un maximum du coût global du projet. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par le recours réduit au financement bancaire⁷².

⁷¹ PETIT F. Guide de l'urbanisme, de la construction de la promotion immobilière. France : Edition Gal, 2004, P.83

⁷² IHADDADEN.R CHIT.K, «essai d'étude de la participation des banques étrangères au financement du marché immobilier en Algérie : cas de la willaya de Bejaia » mémoire master02, université de Bejaia, juillet 2010.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

➤ La durée du financement

Compte tenu de la relation directe entre le coût du logement et les délais de réalisation. La durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limitée par la durée de réalisation du projet.

➤ La mobilisation du crédit

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

II.6.2. Les différentes formules relatives au crédit

La mise en vente, par un promoteur immobilier, d'un bien immobilier construit ou d'un immeuble ou fraction d'immeuble à construire ou en cours de construction doit faire l'objet d'un contrat dûment établi en la forme authentique conformément aux dispositions législatives et règlementaires, et les formules du crédit sont reliées aux types des biens à vendre.

II.6.2.1. Opération sans réservataires :

L'apport du promoteur doit se situer autour de 40% minimum du coût du projet (terrain et études comprises), la différence soit 60% maximum du coût du projet, est financée quant à elle sur concours bancaires⁷³.

II.6.2.2. Opération avec réservataires (vente sur plans)

L'apport du promoteur doit être de 20% au minimum y compris le prix du terrain et le coût des études. Il est exigé au promoteur, de constituer dans ce cas une liste de réservations pour moins des logements avec un apport de 20% pour chacun d'eux.

Dans ce cas la banque peut être amenée à financer jusqu'à 70% du coût de l'opération.

⁷³ Décret législatif N° 93-03 du 01-03-93 relatif à l'activité immobilière. Journal officiel, n°32, 01/03/1993, p.3

II.7. Crédits immobiliers aux particuliers

Le crédit immobilier est un produit qui comporte de nombreuses spécificités puisqu'il est l'un des produits financiers les plus demandés ; L'accession à un bien immobilier nécessite des fonds importants comparés au budget du ménage. Ce dernier va alors recourir au crédit immobilier pour satisfaire son besoin. A cet effet, les banques ont mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins de sa clientèle. Toutefois, la banque exige pour chaque demande de crédit un montage d'un dossier pour cerner et mieux répondre aux besoins du postulant.

II.7.1. Définition du crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier au particulier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier⁷⁴.

II.7.2. Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

Parmi les caractéristiques que recouvre le crédit immobilier, on cite :

II.7.2.1. La durée

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement, dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale s'effectue, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle (capacité de remboursement).

Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt. Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

⁷⁴ HENTOUR. F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieur de banque, Alger, 2008

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.7.2.2. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable⁷⁵ :

II.7.2.2.1. Taux d'intérêt fixe

Dans le prêt à taux fixe l'échéancier de remboursement est connu d'avance.

Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

Toutefois, ce type de taux oblige le banquier, quel que soit l'évolution prévisible de taux d'intérêt, à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt, ce qui peut bien engendrer, le cas d'une éventuelle augmentation des taux d'intérêts un manque à gagner. De même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas bénéficier d'une quelconque baisse du taux d'intérêt.

II.7.2.2.2. Taux d'intérêt variable

Est appelé, également, taux révisable ou taux ajustable. Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. Mais, ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation des intérêts à payer. Pour les banques, ces taux présentent un avantage en cas de hausse (augmentation de la rentabilité), mais leurs impacts se dévoilera négatif le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité).

II.7.2.2.3. Le différé

Il existe deux (02) types de différés à savoir : Le différé total et le différé d'amortissement.

II.7.2.2.3.1. Le différé total

Pendant toute la durée de différé l'emprunteur ne verse rien, mais à la fin du différé il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période de différer). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

⁷⁵ https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier30.html

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.7.2.2.3.2. Le différé d'amortissement

Pendant toute la durée de différer l'emprunteur ne paye que les intérêts et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

II.7.2.3. Le remboursement par anticipation

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu un rentré de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation⁷⁶.

II.7.2.4. Les intérêts intercalaires

Sont dus lorsque le prêt est débloqué en plusieurs fois. Ce ci, dans le cas des constructions de maisons individuelles, achats d'appartement sur plans ou auto construction et les travaux d'aménagement. Le bien ne sera livré qu'après une année ou deux.

La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires⁷⁷.

II.7.3. La gamme des Crédits immobiliers

Les crédits immobiliers sont devenus des produits bancaires, dès leur implication dans le créneau des banques commerciales, le crédit immobilier revêt plusieurs formes et peut avoir plusieurs formes.

II.7.3.1. Le secteur libre

Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation particulière en vue de leur fonctionnement. En général, leurs durées sont longues et les taux

⁷⁶ OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013

⁷⁷ BENATSOU D, ZAIDI S« financement bancaire d'un crédit immobilier : cas de BNA» mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia ,2018.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

appliqués peuvent être fixes ou variables. En raison de la concurrence, les produits offerts par les banques sont de plus en plus adaptés à la clientèle⁷⁸.

II.7.3.1.1. Les prêts à remboursement échelonnés :

Il existe plusieurs familles de ce type de crédit :

A. Les prêts à taux fixe

Le taux d'intérêt est connu dès l'origine et ne peut être révisé, parmi ces crédits, on distingue :

- **Les prêts à échéance constante** : ce sont les plus utilisés par les emprunteurs. Le remboursement mensuel, trimestriel ou annuel reste identique et connu sur toute la durée de l'emprunt. Dans leurs compositions, ce sont donc les proportions de capital (qui augmenteront) et d'intérêt (qui diminueront)
- **Les prêts à échéances progressives** : Le prêt à taux progressif également appelé à échéances progressives désigne un prêt immobilier à taux fixe pour lequel les mensualités au début basses, augmentent au fur et à mesure que le remboursement avance dans le temps⁷⁹.
- **Les prêts à échéances dégressives** : les échéances diminuent selon une périodicité annuelle et d'un pourcentage fixé au départ. Peu diffusés, ces crédits s'adressent à des emprunteurs dont les revenus sont appelés à baisser
- **Les prêts à échéances par paliers** : dans ce cas, les montants des échéances peuvent être progressifs ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Elle est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur
- **Les prêts modulables** : ce type de crédit permet à la banque de proposer au client un plan de financement sur mesure. Le montant n'est pas définitivement fixé au départ, il est possible d'apporter des modifications en cours de route sur simple initiative de l'emprunteur.

⁷⁸ Hassani N, « le financement bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master en science économie, université de Bejaia, 2020.

⁷⁹ <https://www.cafpi.fr/credit-immobilier/taux/pre-taux-progressif>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

B. Les prêts à taux variable

Ces prêts permettent une meilleure adaptation du crédit aux évolutions baissière de l'environnement financier. Ils sont surtout pratiqués dans les périodes de taux élevés, anticipant ainsi une baisse. Comme pour les financements à taux fixe, les prêts révisables peuvent être classés en fonction des types d'échéances Prêts révisables à échéances constantes et durées variables ;

II.7.3.1.2. Les prêts à remboursement non échelonné

Ce type de prêt peut également être scindé en deux catégories :

A. Les prêts à amortissement différé

Le différé d'amortissement intervient uniquement au début du prêt, il permet à l'emprunteur de ne pas rembourser le capital de l'emprunt pendant une période définie. Le prêt ne s'amortit donc pas pendant cette période. Cela donne la possibilité à l'emprunteur d'avoir des mensualités plus faibles pendant ce différé et ainsi préserver son pouvoir d'achat.

Le différé d'amortissement est souvent mis en place dans le cadre du financement d'un bien neuf, d'une opération de construction d'un bien immobilier ou d'un bien en VEFA (vente en état futur d'achèvement). Mais il peut également être mis en place pour permettre des travaux dans l'ancien avant d'y habiter. Il peut être partiel ou total⁸⁰.

B. Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur

Destinés aux professionnels de l'immobilier, ils ne présentent pas sous forme de mise à disposition d'une enveloppe fixée, mais par l'ouverture de crédits utilisables par découvert en compte.

II.7.3.2. Le secteur réglementé

Les modalités d'octroi de ces crédits, ainsi que la détermination de leurs taux d'intérêts sont fixées par des dispositions réglementaires spécifiques, on trouve dans ce secteur :

⁸⁰ <https://www.lacentraledefinancement.fr/pre-credit-immobilier/questions-frequentes/le-differe-d-amortissement/>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

A. Les prêts épargne logement

Dont la caractéristique est de proposer des taux préférentiels aux épargnants, 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.

B. Les prêts conventionnés

Sont proposés par les établissements de crédits ayant passé une convention avec l'Etat qui bonifie le taux d'intérêt ou met à la disposition des banques des fonds destinés à l'aide sociale pour les gérer selon les critères de sélectivité.

C. Les prêts à l'accession sociale

Sont consentis selon les mêmes critères que les prêts conventionnés mais sous certaines conditions de ressources maximales. Les intérêts sont moins par rapport à d'autres prêts conventionnés grâce à la prise en charge d'une partie des risques par un fonds de garantie spécialisé. Ils permettent également de bénéficier de l'aide de l'Etat. Seuls les établissements adhérents au fond peuvent proposer ces prêts.

II.7.3.3. Le secteur aidé

Le secteur aidé reçoit un soutien budgétaire, soit par l'intermédiaire de la bonification de taux d'intérêts. Soit par la distribution de primes ou subvention par la CNL. Dans ce secteur l'Etat est très présent.

A. Le logement social

Un logement social ou HLM est un logement construit avec l'aide de l'État et qui est soumis à des règles de construction, de gestion et d'attributions précises. Les loyers sont également réglementés et l'accès au logement conditionné à des ressources maximales⁸¹.

⁸¹ <https://www.ecologie.gouv.fr/logement-social-hlm-definition-categories-financement-attribution-acteurs>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

B. Le logement aidé ou participatif

C'est un logement réalisé ou acquis grâce à une aide de l'Etat dite « aide à l'accession à la propriété », (AAP), en application du décret exécutif 94-308 du 04 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier des ménages.

L'offre de logements aidés vise à prendre en charge essentiellement la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires qui, sans l'aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement.

C. Le logement promotionnel aidé

Selon l'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009 portant la loi de finance pour 2010, a défini « le logement promotionnel aidé est mixage entre la location-vente et le Logement Social Participatif (LSP), les souscripteurs peuvent désormais déposer leurs dossiers pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement »⁸²

D. La 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 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.

II.7.4. Les types des crédits immobiliers accordés aux particuliers

Ils sont destinés soit à l'accession, soit à la construction.

⁸² L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010.

CHAPITRE II : Le marché immobilier

II.7.4.1. Les crédits à l'accession

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

A. Achat d'un logement vente sur plan

La VSP est un nouveau produit régi par les décrets législatif N° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière, et exécutif N°94-85 du 07/03/1994 au mode de contrat VSP, elle représente une technique à un promoteur immobilier de céder à un Acquéreur à usage d'habitation (logement), commercial (local) ou industriel, en cour de réalisations avant achèvement en parallèle d'un paiement sous forme d'avance sur commande.

Le VSP a été lancé par la CNEP- Banque conformément à la décision réglementaire 227/2000 du 15 mars 2000 portant mise en place de la procédure de gestion du crédit Hypothécaire.

Le montant du crédit peut aller jusqu'à 90% du prix du logement, leur remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge est de 70 ans⁸³.

B. Prêt immobilier pour jeune

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique âgée de trente-cinq (35) au plus à la date du dépôt du dossier de demande de crédit, la date du récépissé du dépôt faisant fois, cette formule proposé par la CNEP Banque « le prêt hypothécaire pour jeune » permet au client d'être financé à 100 % du prix initial du bien immobilier au lieu de 90 % ou 80% selon des différents types de crédits et la durée du crédit peut s'étaler jusqu' à 40 ans, ce dernier (le crédit hypothécaire pour jeune)est accordé dans le cadre :

- La construction d'un logement ;
- L'acquisition d'un logement neuf fini ou dans le cadre de la vente sur plan auprès d'un promoteur immobilier ;
- L'acquisition d'un logement ou en cours de réalisation auprès d'un particulier⁸⁴.

⁸³ HASSANI N, « financement bancaire d'un crédit immobilier » master en science économie, option économie monétaire et bancaire, université de Bejaia, 2020

⁸⁴ Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

CHAPITRE II : Le marché immobilier

C. Cession entre particuliers

C'est un prêt où la banque finance la transaction de vente entre particuliers soit d'un logement ancien, soit d'une habitation individuelle finie, ou en cours de réalisations. Elle se réalise ainsi entre le vendeur du logement qui s'opère aux mains du notaire et l'acheteur.

D. 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.

E. Achat d'un logement social participatif (LSP)

L'adoption de la formule L.S.P dans la politique de l'habitat prônée par l'Etat Algérien est établie pour le renforcement des premiers systèmes d'aide de l'Etat à l'accession à la propriété aux citoyens cumulant un revenu par ménage vacillant entre 30.000 et 60.000 DA.

Cette définition, permettrait d'une part à toucher par l'aide de l'Etat les catégories dites moyennes ne pouvant prétendre à l'attribution d'un logement social locatif qui naturellement revient de droit aux catégories les plus démunies des citoyens.

D'autre part, le programme ambitieux du secteur de l'habitat à réaliser un million d'unités ne pourrait se réaliser sans la multiplication des formules d'assistance telle que le L.S.P qui en même temps intéresse les promoteurs dans son côté lucratif, ce qui le privilège actuellement parmi les autres formules.

Le caractère social du L.S.P réside dans ce que l'Etat accorde aux souscripteurs une aide allant de 400.000 à 500.000 DA suivant les revenus⁸⁵.

F. Achat d'un logement location-vente

Est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété ou en termes d'une période de location fixée dans le cadre d'un emprunt fixé. Les banques

⁸⁵ http://www.opgi.dz/opgi_bedjaia/faq.asp?id_question=3&pg=faq

CHAPITRE II : Le marché immobilier

accordent aux ménages des prêts dans le cadre de financer les opérations d'achat d'un logement selon la formule de location-vente.

G. 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.

II.7.4.2. Les crédits à la consommation

Le prêt à la construction est destiné au financement de la réalisation du projet de la construction pour son propre compte. Pour le compte conjoint, ou d'un ascendant âgé, parmi ces crédits il existe:

A. Crédit de construction en coopérative immobilière

Régie par la disposition de l'ordonnance N° 76-92 la coopérative immobilière est une société civile à personne et capital variable, ayant pour but essentiel de promouvoir l'accession à la propriété (l'aide à l'accession à la propriété « A.A.P») du logement familial. La constitution de la coopérative immobilière se fait par acte authentique, dresse devant un notaire. Son agrément est délivré par l'assemblée populaire communale (APC).

La coopérative immobilière est contrôlée par l'APC et un commissaire aux comptes qui est désigné par l'APC, il doit être extérieur à la coopérative immobilière, et choisir sur une liste d'experts agréés par le ministre des finances.

B. Crédit construction d'une habitation individuelle

Ce type de crédit accordé par la BNA-banque aux particuliers ; le montant du crédit est de 90 % au maximum du montant du devis (varie de 30% à 90% selon le revenu), Le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge est de 70 ans⁸⁶.

⁸⁶ <https://www.bna.dz/fr/cr%C3%A9dit-pour-la-construction-d%E2%80%99une-habitation-individuelle.html>

CHAPITRE II : Le marché immobilier

C. Crédit extension d'une habitation surélévation

Ce type de crédit est destiné au particulier pour agrandir une habitation déjà construite. Le montant des échéances de remboursement du crédit est valable de 30 à 60 % selon le revenu, le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 70 ans.

D. Crédit d'aménagement d'une habitation

Ce type de crédit accorde par la BNA-banque aux particuliers pour réaliser les travaux d'aménagement d'un logement ; le montant du crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif des travaux, sans toutefois que ce montant ne dépasse 50% de la valeur de bien immobilier donnée en garantie.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous pouvons conclure que l'immobilier est l'un des biens les plus nécessaires pour le bien-être des citoyens, pour la stabilité et la dynamique socio-économique. Tout comme les autres biens. L'immobilier fait l'objet d'un marché où se rencontrent les offreurs et les demandeurs de ce bien. En Algérie, le marché immobilier se caractérise par une situation déséquilibrée entre l'offre et la demande, due à une série de facteurs, tels que la forte croissance démographique, la faible offre de logements. Cette situation a toujours marqué le marché immobilier algérien, depuis l'indépendance.

***CHAPITRE III : Le financement du
crédit immobilier par BNA***

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

Introduction

Afin de mieux comprendre le fonctionnement de la principale entité dynamique de toute agence bancaire, à savoir le « service crédit », nous tenterons de le situer par rapport à l'agence qui le coiffe, et de cerner ses missions principales ainsi que les différentes relations qu'il entretient avec les autres compartiments, cette démarche se fera par référence à la banque nationale d'Algérie. Au préalable nous jugerons nécessaire de présenter cette dernière et ce par le billet de l'agence « Bejaia 587 » qui nous a accueilli durant notre stage pratique.

Section 01 : présentation générale de la banque nationale d'Algérie BNA

III.1. Historique de la banque nationale d'Algérie

Après l'indépendance de notre pays, il existait un réseau bancaire qui refusait de soutenir la politique des pouvoirs publics, en matière de crédit. Seule la banque centrale d'Algérie et la caisse de développement (actuellement banque algérienne de développement BAD) créées respectivement le 13 décembre 1962 et de 07 mai 1963, était en place.

Pour remédier à cette situation, l'état décide à partir de 1966 de prendre en main le secteur bancaire par la création de trois banques spécialisées, pour le remplacement du réseau bancaire français défaillant alors.

1-banque nationale d'Algérie (BNA) : créée par ordonnance du 13 juin 1966, ayant pour mission, le financement des secteurs socialistes privés.

2-crédit populaire d'Algérie (CPA) : créée par ordonnance du 29 décembre 1966, chargé d'accorder des crédits aux petites et moyennes entreprises publiques ou privées, et de développer l'artisanat, la pêche, le tourisme et l'hôtellerie.

3-banque extérieur d'Algérie (BEA) : créée par ordonnance du 10 octobre 1967, avec pour mission, le développement économique avec l'étranger.

La banque nationale d'Algérie, créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin, était directement placée sous tutelle de l'état à travers le ministère des finances jusqu'à la promulgation de la loi 88-11 du 12 janvier 1988, date à laquelle la BNA devient une entité juridique autonome, dotée du statut d'entreprise publique économique (EPE).

En fait, la première banque commerciale qui a été créée fut la banque nationale d'Algérie qui a repris, dès sa création, les éléments patrimoniaux et activités des établissements bancaires ci-après ainsi que les patrimoines et les activités des caisses de crédit agricole, de la caisse centrale des S.P.A et de la caisse des prêts agricoles, à la date du 30 septembre 1968.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

- Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie (C.F.A.T) ;
- Banque de paris et de pays bas (B.P.P.B) ;
- Banque nationale pour le commerce et l'industrie « Afrique » « B.N.C.I.A) ;
- Crédit industriel et commerce (C.I.C) ;
- Comptoir national d'escompte de paris (C.N.E.P) ;

Instrument de la planification financière, la particularité de la BNA est qu'en plus de l'activité universelle de banque de dépôts, exercée concomitamment avec les autres banques, elle avait l'exclusivité et le monopole du financement du secteur agricole socialiste et traditionnel.

Cette spécialisation découle du souci des pouvoirs publics à apporter au secteur autogéré agricole, l'aide dont il avait besoin pour se développer et tendre à une production optimale, spécialisation déléguée par la suite à la banque de l'agriculture et du développement rural (B.A.D.R) depuis mars 1982 après la restructuration de la BNA.

L'application des réformes de la loi 90-10 du 14 avril 1990, et la situation culminante des performances de l'institution, satisfaisant, les conditions d'éligibilité prévues par la banque d'Algérie ont fait que, par délibération du conseil de la monnaie, et du crédit le (C.M.C) au 05 septembre 1995, la BNA a obtenu son agrément. Elle est, ainsi, la première banque du pays à bénéficier de ce statut.

La BNA dispose d'un réseau d'exploitation très dense réparti sur l'ensemble du territoire national.

En effet, elle compte un vaste réseau de 171 agences, regroupées dans 17 directions régionales d'exploitation.

III.2. Présentation de l'agence d'accueil BNA 587 Bejaia

Les agences de l'établissement bancaire que constitue la BNA, sont classées, selon le volume d'activité qui est en fonction des pouvoirs conférés, en trois catégories :

- Les agences « principales » ;
- Les agences « catégories A » ;
- Les agences « catégories B » ;
- Les agences « catégories C ».

En se référant, à la lettre n°1741 du 10 décembre 1997, l'agence BNA 587 est une agence de « catégorie C » pouvant, sous réserve de respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

Celle-ci rentre dans les objectifs primordiaux de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives assignées par la direction générale visant à :

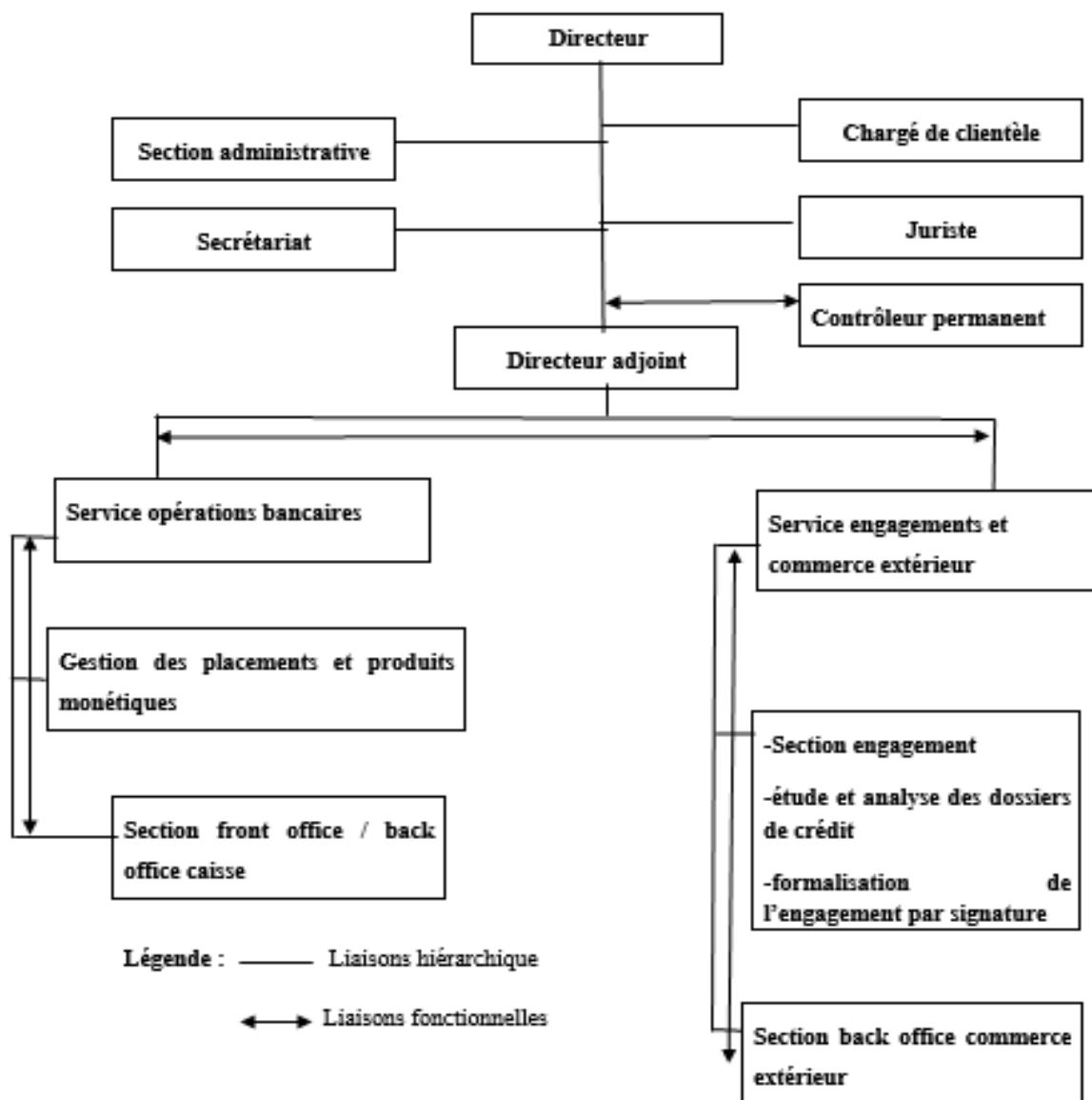
- L'amélioration du système d'information de la BNA
- L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation
- Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion des crédits.

Dans ce cadre, l'agence 587 de Bejaia, comme toute autre agence BNA, doit par le biais des moyens d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité. En outre elle est tenue de traiter toutes les opérations de commerce extérieur requise, dans la limite de prérogatives conférées (rôle du service étrangère marchandises), d'étudier et de mettre en place les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivi de ceux-ci (fonction allouée au service crédit).

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir, convenablement, ses missions afin de répondre au mieux à ses engagements, l'agence 587 de Bejaia s'est dotée d'un modèle d'organisation performant représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci-dessous :

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

Figure III.1 : Organigramme de l'agence principale BNA-587 de Bejaia



source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la BNA.

III.3. Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence d'accueil

Représentant l'essence même du métier du banquier, le service crédit joue un rôle déterminant au sein de l'agence. Il soumit à une organisation interne relative à la répartition des risques, pour une meilleure prise de décisions.

Ce service est composé d'une équipe de deux jeunes chargées d'études spécialisées dans le domaine de la finance et de l'économie bancaire.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.3.1. Organisation du service crédit

Composé d'un « SECRETARIAT ENGAGEMENT » et d'un compartiment « ETUDE ET ANALYSE DES RISQUES », il a pour fonction principale de prospecter la clientèle potentielle, de rassembler les éléments d'appréciations nécessaires à l'analyse des demandes de crédit, de mettre en place les crédits et de recueillir les garanties, ainsi que, le suivi des crédits consentis à la clientèle.

C'est l'organe de gestion et d'exécution, il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées : mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties, sert les transferts vers les structures habilitées.

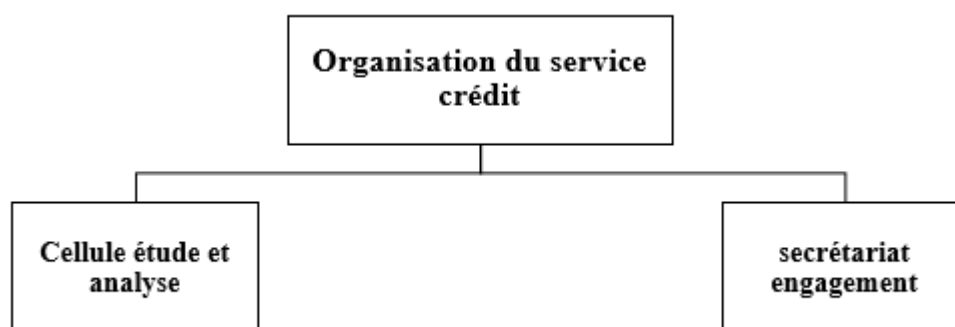
III.3.2. La cellule « Etudes et analyses des risques »

Organe d'étude et d'analyse, ce compartiment placé sous l'autorité du directeur d'agence, assure l'appréciation de l'opportunité du crédit, de sa nature et du montant des lignes de crédit à octroyer.

Son rôle consiste à évaluer les risques inhérents aux concours sollicités par les demandeurs de crédits.

Il est donc, chargé d'instruire les demandes, de procéder aux renouvellements, de suivre l'évaluation des entreprises financées et de dresser les comptes rendus de visite.

Figure III.2 : organisation du service crédit



Source: direction générale de l'agence BNA-banque

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.3.3. Rôle du service crédit

Grâce à sa grande participation dans la formation des différents produits de la banque, matérialisés par la rémunération des engagements accordés générateurs d'intérêts, le service crédit reste la structure par excellence de l'agence, pour assurer au mieux ses obligations, ces dernières sont reprises par les deux cellules composant ce service.

III.3.3.1. Rôle de la cellule études et analyses

Les chargés d'études la composant ont pour tâches de :

- Réceptionner, assister et conseiller la clientèle en matière de financement ;
- S'assurer de la conformité des dossiers ;
- Étudier la demande des crédits, analyser le risque encouru et émettre un avis motivé ;
- Soumettre les dossiers des crédits étudiés à l'appréciation du directeur d'agence ;
- Informer la clientèle des décisions prises au sujet des demandes de crédits ;
- Mettre à jour régulièrement les dossiers de crédit ;
- Suivre, conjointement avec le secrétariat engagements, l'utilisation des crédits d'exploitation et la réalisation des projets d'investissements.

III.3.3.2. Rôle de la cellule secrétariat engagement

Le secrétariat engagement a pour attribution, les éléments suivants :

- Le recueil des garanties relatives aux crédits accordés ;
- L'établissement et la délivrance des actes d'engagement, des conventions de crédit, actes, caution et avals ;
- Le contrôle permanent des utilisations des crédits octroyés et veiller à leur remboursement à échéance ;
- Veiller à l'application des conditions de banque ;
- Effectuer les opérations relatives au volet juridique et contentieux (saisie arrêt, protêt, demandes de transferts de créances...) ;
- Élaborer les statistiques relatives aux engagements et impayées, destinées aux structures centrales d'études et à la banque d'Algérie.

III.4. Les relations hiérarchique et fonctionnelle du service crédit

Le service crédit est la cellule la plus en contact avec le réseau bancaire. Il a un certain nombre de relations, plus ou moins, étroites avec les autres services de la banque et les confrères.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.4.1. Les relations fonctionnelles du service crédit

L'organisation des agences est élaborée de telle sorte qu'il y ait une indépendance et une complémentarité entre les différents services. A cet effet, le service crédit demeure, constamment, en relation permanente avec les autres structures de l'agence. Il entretient, donc, des relations fonctionnelles avec les services de l'agence, à savoir :

- Le service « caisse et portefeuille » pour tout ce qui a trait aux retraits, virement, versement, encaissement, escompte de chèque et effets ;
- Le service étranger dans le cadre des crédits extérieurs ;
- Les autres structures de la banque, que soit :
- Le groupe d'exploitation du rattachement auquel sont transmis les dossiers de crédit pour la prise de décision dans la limite des prérogatives ;
- La direction de la comptabilité ;
- La direction juridique pour orientation juridique et gestion du contentieux ;
- La direction financière, en matière de mobilisation des fonds.

Plusieurs autres organismes tels que :

- Les centrales de la banque d'Algérie ;
- Les administrations fiscales, douaniers et la conservation foncière.

III.4.2. Les relations hiérarchiques du service crédit

Quel que soit la catégorie, l'agence reste la vitrine de l'institution bancaire qu'elle représente. En effet, la circulaire n°1741 du 10 novembre 1997, détermine les pouvoirs de décision en matière d'octroi de crédit.

Ceux-ci sont délégués aux -comité centrale de crédit :

- Directeurs des directions des crédits ;
- Comité régional de crédit ;
- Directeurs des directions de réseaux d'exploitation ; ➤ directeurs d'agences.

Cette circulaire suppose également qu'il existe, au niveau de chaque agence, un comité de crédit présidé par le directeur d'agence regroupant les charges d'études et éventuellement, le chef du service crédit.

Ce comité est chargé de se prononcer sur les demandes de crédit introduites par la clientèle. En principe, le directeur de l'agence, président de comité, est doté d'un pouvoir décisionnel en matière de financement qui lui est attribué par la direction générale de la banque sous forme de délégation.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

L'agence BNA 587, bénéficiaire d'une délégation mais qui demeure peu usitée, en raison des pouvoirs qui lui sont conférés. En effet, l'agence 587 jouit d'un pouvoir décisionnel qui ne saurait dépasser 1.250.000 DA en matière de crédit à court terme, et d'aucun droit de décision en ce qui concerne les crédits d'investissements. Les dossiers sont, très souvent transmis, après étude, à la hiérarchie (DRE) ayant les prérogatives de sanction, en effet, c'est le comité régional de crédit qui a pour mission de sanctionner les dossiers de crédits et d'œuvres à l'amélioration des normes et procédures inhérents à la fonction « crédit ».

Le comité régional de crédit est présidé par le directeur de la direction régionale d'exploitation (DRE) ou son intérimaire, en cas d'empêchement ou d'absence de ce dernier. Il est composé des membres permanents suivants :

- Le directeur de la DRE ;
- Le chef de département crédit ;
- Le chef de département de l'animation commerciale ;
- Le directeur d'une agence désigné de façon tournante mensuelle ; ➤ le chargé du dossier à la DRE.

Toutefois, à défaut d'unanimité ou de consensus, les décisions du comité sont adoptées à la majorité des membres. Dans le cas où il y aurait partage des voix, celle du directeur régional est prépondérante.

Dans ce chapitre préliminaire, nous avons essayé de présenter la banque nationale d'Algérie (BNA) d'une manière générale, pour ensuite arriver à l'agence BNA 587 de Bejaia ; notre organisme d'accueil. Nous avons également présenté le service crédit à travers son organisation, son rôle, ses fonctions et ses relations.

À l'issue de cette présentation, nous pouvons constater que, par l'importation des missions qui lui sont confiées, le service crédit peut être défini comme étant le centre névralgique de toute agence classique. Il constitue la source première de profil de la banque en générale et de l'agence en particulier, mais aussi, le service où sont concentrés les risques les plus importants.

En effet, c'est par son rôle prépondérant, consistant à développer le portefeuille de la clientèle et à fructifier les ressources de l'agence en ayant un volume satisfaisant d'engagement sains, que le service crédit fait l'objet d'attentions particulières de la part des pouvoirs hiérarchiques, qui placent l'élite de leurs ressources humaines à son niveau.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

Section 02 : Financement bancaire de l'achat d'un logement auprès d'un particulier par BNA

Afin de bénéficier d'un prêt auprès de la BNA-banque pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier, plusieurs démarches doivent être suivies :

III.5. Démarche pour bénéficiaire du prêt

III.5.1. Conditions d'éligibilités au financement

- La capacité juridique de contracter un prêt : être majeur ;
- Être de nationalité algérienne ;
- Être âgé de moins de 70 ans ;
- Justifier d'une résidence fixe en Algérie même dans le cas d'une personne installé à l'étranger ;
- Avoir un revenu stable et régulier, au moins égale à 16000 DA. Les employés contractuels accumulant une année d'activité, le jour de la demande, au sein de la même entreprise sont éligibles au crédit immobilier ;
- Disposer d'un apport personnel équivalent à 10% au minimum, du prix du logement acquis auprès du particulier.

III.5.2. Condition d'octroi du crédit

- Le montant maximal du crédit n'est pas limité, il est défini selon la capacité de remboursement du bénéficiaire (revenu /âge) ;
- Le montant de l'échéance de remboursement mensuelle ne doit pas dépasser : 30% du revenu mensuel de l'emprunteur et éventuellement du Co-emprunteur lorsque ce revenu est inférieur ou égal à 30000 DA, 40% lorsque le revenu du ménage est supérieur à 30000 DA et inférieur ou égale à 50000 DA, 50% lorsque le revenu du ménage est supérieur à 50000 DA, avec signature d'une lettre d'acceptation du client pour ce pourcentage ;
- La durée maximale du crédit ne peut accéder trente (30) année dans le cas de l'achat auprès de particulier ;
- En conformité avec les conditions de refinancement de la SRH et les conditions de banque, le taux d'intérêt est variable durant la période du crédit. Il est arrêté en fonction des deux catégories de bénéficiaires à savoir, l'épargnants, celui qui détient un livre épargne BNA depuis trois (3) mois minimum ;

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

- Une commission de gestion est versée par le client en une seule fois, dès la signature de la convention de crédit selon les conditions de banque en vigueur.

III.5.3. Constitution du dossier

La demande d'un crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier nécessite la construction et dépôt d'un dossier auprès de l'agence BNA-banque, ce dernier doit comprendre les pièces suivantes :

- Une demande de crédit signée par le postulant et établie selon le modèle joint en annexe ;
- Un certificat de résidence ;
- Une fiche familiale d'état civil et une copie de pièce d'identité ;
- Une attestation de travail récent ;
- Les trois dernières fiches de paie (revenu stable irrégulier) ;
- Le certificat de conformité est à la charge de notaire lors de l'établissement de l'acte de vente ;
- Le certificat négatif d'hypothèque ;
- La fiche de renseignement de l'opération (modèle BNA) signé entre les deux parties (vendeur et acheteur) ;
- Le rapport d'existence, d'évaluation et d'expertise du logement délivré par un bureau d'étude agréé par la banque.

III.6. Traitement de la demande de crédit

Une fois l'accord bancaire notifié l'agence invite le bénéficiaire du crédit à accomplir les formalités suivantes :

III.6.1. Modalité de traitement des dossiers

- À La réception du dossier, l'agence s'assure de la conformité des pièces et documents fournis.
- Le chargé d'étude procède à l'enregistrement chronologique des dossiers de crédits sur un registre paraphé et ouvert à cet effet.
- La réception de documents constitutifs du dossier donne lieu à la délivrance, par l'agence, d'un accusé de réception mentionnant, entre autre, la date de réception et le numéro d'enregistrement du dossier.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

- Les dossiers acceptés doivent être traités par les structures habilitées (agence, DRE, DCPS) dans un délai n'excédant en aucun cas dix-sept (17) jours selon :
 - Un délai de vérification des documents constituant les dossiers par l'agence domiciliataire ne doit pas dépasser deux (02) jours à partir de la date de dépôt de celui-ci. Le dossier (fiche descriptive + pièce constitutives) est ensuite traité à l'agence ou transmis, selon le cas à la DRE ou à la DCPS ;
 - Le délai de traitement des dossiers par les structures habilitées est fixé à quinze (15) jours à partir de leur date de réception de l'agence.
 - L'accord ou le rejet de financement doit être notifié par l'agence (lettre recommandée avec accusé de réception) au bénéficiaire du crédit. En cas de rejet, l'agence doit mentionner les motifs de celui-ci. Le registre tenu pour ce type de crédit devra être renseigné de la décision de la banque.

III.6.2. Condition de mise en place de crédit

- Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence invite le bénéficiaire du crédit à accomplir les formalités suivantes :
 - Ouverture d'un compte de chèques ;
 - Signature d'une convention de crédit en cinq (05) exemplaires, d'un tableau d'amortissement et d'un billet à ordre global renouvelable semestriellement, représentant le montant en principal et intérêts du crédit encouru accordé ;
 - Signature d'un ordre de virement permanent ;

Dans le cadre d'un crédit immobilier mobilisé par tranches, le billet à ordre global correspondra au montant de la tranche, le billet à ordre correspondra au montant de la tranche débloquée.

L'agence doit s'assurer que les conditions de déblocage des fonds sont respectées notamment :

- Le provisionnement par le bénéficiaire de son compte de chèques de sa part d'autofinancement devant représenter 10% au minimum du bien financer.
- L'hypothèque conventionnelle est recueillie ; l'agence établit un chèque de banque à l'ordre du notaire désigné par la banque, accompagné d'une lettre de transmission, contre accusé de réception, par le notaire, de la délégation. Par ladite lettre, la banque donne délégation au notaire désigné d'avoir à recueillir, dans les délais les plus courts, au nom et pour le compte de banque l'hypothèque conventionnelle de premier

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

rang du bien financer. Une convention entre la banque et le notaire attiré pour formaliser cette procédure.

- La délégation des polices d'assurance-crédit immobilier couvrant :
 - L'assurance-crédit (auprès de la SGCI) ;
 - L'assurance multirisque du logement ;
 - L'assurance catastrophes naturelles.
- La prime d'assurance SGCI peut, au cas où l'emprunteur ne pourrait faire face, être intégrée dans le montant du crédit ; le paiement des autres frais sera supporté par le bénéficiaire (honoraires du notaire, frais d'expertise et commission de gestion).
- Les fonds sont débloqués après signature de la convention de crédit et la souscription de l'assurance insolvabilité(SGCI) et le recueil de l'hypothèque.
- Sous peine d'annulation, le délai d'utilisation du crédit est d'une (01) année maximum à compter de la date de notification de l'accord de financement par lettre recommandée avec accusé de réception, ce délai pourrait être prorogé de six (06) mois supplémentaires sur la base de justificatifs probants.
- La mobilisation du crédit s'effectue comme suit : l'agence établit un chèque de banque à ordre du 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 recueillir, 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.

III.6.3.Modalité de remboursement du crédit

- Le remboursement du crédit se fera par mensualités constantes composées du principal et intérêt, fixées dans l'échéancier doit reprendre les intérêts intercalaires produits et qui seront payés par le bénéficiaire à la fin de chaque mois.
- Le compte du bénéficiaire doit être alimenté régulièrement du montant des échéances (principal et intérêts) et ce, conformément à l'échéancier de remboursement du crédit et pendant toute la durée de celui-ci.

L'emprunteur a la possibilité de rembourser par anticipation l'intégralité ou une partie du crédit. En cas de remboursement anticipé partiel, celui-ci se fait en partant de l'échéance la plus éloignée. En cas de retard dans le remboursement du crédit, des intérêts moratoires de 1% seront

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

comptés à la charge du bénéficiaire. Cette pénalité sera décomptée par l'agence à partir du premier jour d'exigibilité de l'échéance jusqu'à son règlement effectif par le bénéficiaire.

III.7. Dans le cas de l'achat d'un logement par la formule « vente sur plan » (VSP)

L'agence possède au virement, au compte bancaire du promoteur immobilier, du montant du crédit établi selon le paiement indiqué sur le contrat, fractionné selon les phases d'avancement des travaux.

Il reste bien entendu que l'hypothèque conventionnelle de premier rang du bien à financer soit recueillie par le notaire désigné par la banque sur la base du contrat et l'attestation de garantie de FGCMPI.

Sous peine d'annulation, le délai d'utilisations du crédit est d'une (01) année maximum à compter de la date de notification de l'accord de financement par lettre recommandée avec accusé de réception (LLRAR), ce délai pourrait être prorogé de six (06) mois supplémentaires sur la base de justificatifs probants.

III.7.1. Le suivi et le recouvrement du crédit

Après l'établissement, du tableau d'amortissement ou sont fixées les échéances de remboursement, le banquier procède au suivi de remboursement du prêt à chaque date indiquée. La fonction à recouvrement des crédits intervient dès que la première échéance est impayée. L'agence doit alors suivre certaines étapes pour régler cette défaillance du client, ces étapes sont :

- Dans la première échéance qui suit l'incident, l'agence doit rappeler le client défaillant en l'invitation à régulariser sa situation par « une lettre de rappel » ;
- Après premier (1) jours de l'envoi de la lettre de rappel, si le client ne se présente, l'agence lui envoie une mise en demeure. Elle a pour effet de couper le délai prescription (si ce dernier n'est pas coupé par une mise en demeure pendant 0 ans après la constatation de l'impayé, l'emprunteur devient propriétaires du bien) ;
- Deux semaines après l'envoi de la mise demeure, si le client ne se manifeste pas, l'agence va envoyer au client une sommation de payer par 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 (02) cas peuvent alors se présenter :

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

- 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**.
- 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.

III.7.2. Remboursement mensuel de crédit

Pour l'ensemble des crédits à la construction et à l'extension, le remboursement intervient trente (30) jours après la date de signature de contrat du prêt.

❖ Le remboursement selon la formule de l'échéance constante :

Ce type de remboursement se fera par mensualités constantes composées du principal et intérêts fixés dans l'échéance de remboursement.

Une échéance constante est le montant qui amortit en N périodes (mois) un capital K.

- $K = \text{Capital}$
- $T = \text{Taux d'intérêts}$
- $N = \text{Nombre de mois}$
- $C = \text{coefficient table financière mensuelle } (T / 12) / 1 - (T / 12)^{-N}$
- $\text{Echéance} = K * C$

Exemple : Capital : 1000 000 DA, Taux : 7,5 %, Durée : 360 mois (30 ans), Coefficient ?

$$T/12 = 0,00625$$

$$1+(T/12) = 1,00625$$

$$1/(1+(T/12))^{-360} = 0,10613$$

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

$$1-(1+(T/12))^{-360} = 1-0,10613$$
$$= \mathbf{0,89386}$$

$$C = (T/12) / (1-(1+(T/12))^{-360})$$

$$C = 0,00625 / 0,89386$$

$$C = 0,0069921$$

$$K = 1\,000\,000 \text{ DA}$$

Donc :

$$\text{Échéance} = 1\,000\,000 * 0,0069921$$

$$\text{Échéance} = \mathbf{6992,10 \text{ DA}}$$

Premier mois : L'emprunteur paie la première échéance qui est composée des intérêts et du principal :

$$\text{-intérêts} = 1\,000\,000 * 7,5\% / 12 = 6250 \text{ DA}$$

$$\text{-principal} = \text{échéance} - \text{intérêts} = 742,10$$

Deuxième mois :

$$\text{Intérêts} = 999\,257,9 * 7,5\% / 12 = 6245,36 \text{ DA}$$

$$\text{Principal} = 6992,10 - 6245,36 = 746,74$$

Troisième mois :

$$\text{Intérêts} = 998\,511,16 * 7,5\% / 12 = 6240,69 \text{ DA}$$

$$\text{Principal} = 6992,10 - 6240,69 = 751,41 \text{ DA}$$

On constate par cette méthode que, les intérêts décroissent en même temps que le solde restant dû. Et que le capital remboursé n'est pas assez important au début et croit constamment de mois en mois.

III.7.3. Les crédits à taux bonifié

Le taux bonifié (appelé aussi taux privilégié) est un crédit bancaire dont le taux d'intérêt appliqué est inférieur à celui pratiqué auparavant sur un crédit de la même destination. Il est consenti pour un prêt concernant une opération ayant un impact social ou bien économique important avec des conditions souples pour le remboursement de l'emprunt.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

La durée de remboursement ne doit pas dépasser trente (30) année, sa durée sure calculée en fonction du montant du crédit, de l'âge de l'acquéreur et sa capacité de remboursement, sachant que les mensualités de remboursement ne peuvent dépasser 30% de salaire.

Le crédit immobilier bonifié est destiné aux particuliers remplissant les conditions mentionnées en annexe.

III.7.3.1. Les bénéficiaires du taux de 1%

Le taux décret d'exécutif du 14 mars 2010 relatif au crédit immobilier à taux bonifié de 1% énonce que le bénéficiaire supporte un taux d'intérêt de 1% par an lorsque son revenu est supérieur à une fois le SNMG et inférieure ou égale à 6 fois le SNMG.

III.7.3.2. Les bénéficiaires du taux 3%

Il se verra d'octroyer un crédit à taux de 3% par an lorsque son revenu es situé entre 6 fois et 12 fois le SNMG (supérieure à 6 fois le SNMG et inférieure à 12 fois le SNMG la durée du remboursement ne doit pas dépasser 30 années (exemple suivant), cette durée sure calculée en fonction de montant du crédit, de l'âge de l'acquéreur et sa capacité de remboursement, sachant que les mensualités de remboursement ne peuvent dépasser 30% de salaire.

Il y'a lieu de relever que suite à la suppression des crédits à la consommation, les banques publiques et privées nationales et étrangères misent beaucoup plus sur les crédits immobiliers à taux bonifié.

Exemple :

Tableau III.1 : Identification de l'emprunteur

Nom et prénom emprunteur	XX
Age emprunteur	40 ans
Revenu	45 000 DA
Formule de crédit	Crédit bonifié : logement promotionnel collectif (achevé)
Cout de logement	8 000 000 DA
Apport personnel	3 900 000 DA
Durée du crédit demandée (années)	30 ans

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

Tableau III.2 : Résultat de la simulation

Montant susceptible d'être accordé par la banque	4 100 000 DA
Apport personnel	3 900 000 DA
Durée de crédit (année)	30 ans
Taux d'intérêt (annuel)	1%
Mensualité	13 187,22
Commission de gestion (TTC)	23 985,00
Prime d'assurance (TTC)	35 977,50

M^r XX à l'âge de 40 ans dispose d'un revenu de 45000 DA qui est inférieure à 6 fois le SNMG ce qui lui permet bénéficier d'un taux d'intérêt bonifié de 1%.

Avant de procéder au financement du crédit, le banquier établie une étude sur le client basé sur les différents calculs à l'aide d'un simulateur pour déterminer les conditions de financement.

Calcul de la durée de crédit :

Durée de crédit = âge max – âge béni

Calcul de la capacité de remboursement :

$CR = R * QR$;

QR : quantité de remboursement ;

R : revenu ;

CR : capacité de remboursement ;

Calcul des mensualités :

$M = E + A$;

M : mensualités ;

E : échéance ;

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

A : assurance ;

Note : tous ces calculs peuvent résumer sous forme d'une simulation qui nous donnera tous le renseignement nécessaire, comme la mensualité et la durée de montant du crédit.

On constate que le crédit immobilier a connu une croissance de 50% selon l'ABEF ? en 2009 par rapport à 2008. Les chiffres montrant que près de 300 000 ménages ont déjà contractés un crédit immobilier jusqu'à 31/09/2009. Et avec l'entrée en Vigueur de la bonification du taux d'intérêt, les banques espèrent en dernier lieu une évolution du crédit immobilier dans les prochaines années à l'ordre de 20%.

Malgré cette évolution, le déficit de logement en Algérie dépasse le 01 million d'unités, alors que les demandes ne cessent de croître. Et pour renforcer ces dernières, d'autres mesures concernant les taux de bonification ainsi que les aides financières par la CNL ont été publiées, mais restent à attendre qu'elles soient appliquées.

Section 03: Crédit immobilier au particulier : Cession entre particuliers

Nous allons présenter dans cette section un dossier de crédit immobilier au particulier (cession entre particuliers). Pour notre premier cas d'étude une demande de financement exprimée par Mr AAA, afin d'acquérir une habitation (une villa) auprès d'un particulier. En premier lieu on va identifier le demandeur de crédit ensuite les informations sur le crédit sollicité et le traitement de la demande.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.8. Identification du demandeur, informations sur le crédit et le bien à acquérir

Tableau III.3 : Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité

Désignations	Informations personnelles	Désignations	Situation professionnel
-Nom et prénom -Date de naissance -Situation familiale -Adresse	AAAA 25/06/1988 Célibataire Ihadaden Bejaia	-Profession -Revenu mensuel net -Apport personnel -Crédit en cours	-Comptable dans une société de consulting à paris. -2125 Euro -10.151.220 DA -Néant
Désignations	Information sur le crédit	Désignations	Information sur le bien à acquérir
- La date de la demande de crédit -Objet de crédit -Durée du prêt -Différé -Bénéficiaire épargnant BNA	25/05/2021 Cession entre particuliers 40 ans 0 mois Non épargnant	- Type de logement - Adresse - Superficie - Prix de cession -Valeur du bien garantie	Villa (R+1) Cité SIDI AHMED 220 m ² 24 000 000 DA 28 000 000 DA

Source : élaboré par nos soins à partir des documents de la BNA- banque.

III.9. Constitution du dossier (les pièces communes)

- Une demande de crédit signé par le postulant ;
- Un extrait d'acte de naissance ;
- Photocopie de la pièce nationale d'identité ;
- Relevée des émoluments récents (moins de trois mois) et attestation de travail ;
- Copie de la carte d'assurance ;
- Fiche de résidence ;

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

- Une fiche familiale pour le postulant marié

➤ **Pour les non résident :**

- Contrat de travail à durée indéterminée ;
- Les trois dernières fiches de paie authentifiées par les services consulaires algériens à l'étranger ;
- Un justificatif d'imposition ;

Remarque : Toutes les copies doivent être authentifiées auprès du consulat d'Algérie à L'étranger.

➤ **Les pièces liées à la nature de crédit sollicité (cession de bien entre particuliers) :**

- Copie de l'acte de propriété du logement objet de la vente enregistré et publié ;
- Une promesse de vente (fiche de transaction selon modèle BNA), décrivant de manière précise le bien, son implantation de la transaction ;
- Le certificat négatif d'hypothèque (convention foncière) du bien objet de la vente original ;
- Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréé et conventionné avec la BNA-Banque.

III.9.1. Traitement de la demande

Pour le traitement il y'a :

III.9.1.1. Dépôt de dossier

Le client se présente à l'agence afin de déposer son dossier, après avoir réuni tous les documents nécessaires permettant aux responsables de la banque d'avoir des informations pertinentes sur le postulant et son état financier et d'assurer en plus d'authenticité des informations fournis.

Le chargé de la clientèle procède à la vérification de la conformité et d'authenticité des pièces fournis et remet au client un titre de dépôt.

III.9.2. Etude de dossier

Le chargé du crédit procédera à l'enseignement chronologique du dossier sur un registre ouvert, à cet effet. Et cela par :

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

➤ **Le contrôle (la consultation) du fichier central:**

Le fichier national de la BNA-Banque sera consulté par le chargé de crédit afin de vérifier si:

- Le postulant à déjà bénéficié d'un crédit auprès de la BNA-Banque ou auprès d'une autre banque ;
- Le postulant n'a pas d'incident de paiement ;
- Le client n'est pas interdit de chéquier.

➤ **L'élaboration de la fiche technique de crédit**

III.9.2.1. Le calcul du droit au prêt

Selon les conditions de la BNA-Banque, le maximum à financer est de 90% du prix de cession, sans toutefois dépasser les 90 % de la valeur vénale du bien inscrite dans le rapport d'expertise, sans dépasser la capacité d remboursement.

Calcul des deux rations du droit au prêt

Ratio 1: le prix de cession $\times 90\% = 24\,000\,000\text{DA} \times 90\% = 21\,600\,000\text{ DA}$

Ratio 2: la valeur de la garantie (valeur vénale) $\times 90\% = 28\,000\,000\text{ DA} \times 90\%$
 $= 25\,200\,000\text{ DA}$

Donc le maximum à financer c'est la moindre des deux valeurs, qui est de 21 600 000 DA. Mais sa capacité de remboursement lui reste d'en bénéficier, reste à s'assurer.

III.9.2.2. Le calcul de la durée de remboursement

La banque nationale d'Algérie (BNA-Banque) a augmenté à 75 ans la limite d'âge aux postulants aux crédits hypothécaires destinés aux particuliers, contre 70 ans auparavant, si le postulant à un âge ≤ 35 ans la durée maximale de crédit est de 40 ans, et si le postulant à un âge >35 la durée maximale du crédit est 30ans.

La durée de financement se détermine en fonction de la déférence entre l'âge de postulant et la limite d'âge (**la limite d'âge - l'âge de l'emprunteur**) est se calcule comme suit:

La durée de remboursement $=75-33=42$ ans.

La durée du prêt sollicité est de 40 ans, mais dans ce cas elle est de 33 ans : c'est-à-dire elle dépasse la durée maximale du crédit.

Donc on prend en considération la durée du prêt qui est de 40ans. Ce qui va donner :

La durée de remboursement 40 ans

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.9.2.3. Le calcul de la capacité de remboursement

Pour notre cas on va calculer la capacité de remboursement pour un non résident, la formule de calcul est comme suit :

$$\text{La capacité de remboursement} = \text{Le revenu mensuel net (en devise) - SNMG du pays où il réside} \times 50\%$$

Le calcul se fait comme suit :

- Le revenu net mensuel de l'emprunteur est de 2125 euro ;
- Déduire du revenu mensuel et de l'emprunteur, le salaire minimum garanti du pays de résidence qui est de (1200 Euro) pendant l'année d'octroi du crédit ;
- Convertir 50 % du solde de revenu en dinars Algériens selon la cotation bancaire en vigueur qui est de (1 euro= 170,00DA)

$$\begin{aligned} \text{La capacité de remboursement} &= (2125 - 1200) \times 50\% = 462,5 \times 170 \\ &= 78625\text{DA} \end{aligned}$$

Le montant de crédit :

Le montant de crédit dépend de la capacité de remboursement ainsi que la valeur tabulaire. Le calcul de cette dernière se fait comme suit : Sachant que le taux = 6,25% et la durée = 40 ans.

$$\begin{aligned} \text{La valeur tabulaire (VT)} &= (\text{Taux} / 12) / (1 - (1 + \text{Taux} / 12))^{-\text{duré (n)} \times 12} \\ &= (6.25/12) / (1 - (16,25/12)) \\ &= 0,005677395 \end{aligned}$$

$$\text{La capacité de remboursement (CR)} = 78625 \text{ DA}$$

Donc le montant de prêt se calcul comme suit :

$$\text{Le montant de prêt} = \text{la capacité de remboursement} / \text{la valeur tabulaire}$$

Donc, la capacité de remboursement = 78 625 DA.

Le montant de prêt = 78 625 / 0.005677395 = 13848780 DA.

La capacité de remboursement de ce client lui permet d'avoir un montant de 13848780 DA.

$$\text{La montant de prêt} = 13848780$$

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.9.2.4. Calcul du crédit lié à l'assurance

➤ **Calcul de la prime d'assurance sur le crédit :**

Prime d'assurance flat = 576 109,25 DA

Prime d'assurance financière = 600 075,39 DA

Prime mensualité = 3 733,56 DA

Source : selon le calcul automatique du logicielle de la BNA-banque.

➤ **Le calcul de l'échéance:**

Echéance = valeur tabulaire × le crédit

$$= 0,005677395 \times 13848780$$

Echéance de prêt = 78 625 DA

Mensualité de l'assurance: 3 373,56 DA

La mensualité totale = échéance prêt + Assurance

$$= 78 625 + 3 373,56$$

$$= 81 998,56 \text{ DA}$$

III.9.2.5. Le calcul de l'assurance SCGI:

Le montant de la prime SCGI est calculé par rapport au **ratio prêt /valeur** comme suit :

Le montant de prêt = 13 848 780 DA,

La valeur du bien garantie = 28 000 000DA

Donc le ratio prêt valeur (RPV) = **montant de prêt /valeur du bien garantie**

$$= 13 848 780 / 28 000000$$

$$= 49,46\%$$

On va situer le RPV d'après le tableau ci-après :

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

Tableau III.4 : Les différents taux de la prime SGCI (hors taxe) selon les ratios prêts/valeurs (RPV)

Ration : prêt / valeur (RPV)	Taux de la prime (hors taxe)
RPV \leq 40%	0,50%
40% < RPV \leq 60%	40% < RPV \leq 60%
0,75% 60% < RPV \leq 95%	60% < RPV \leq 95%

Source: document de la BNA-banque (le manuel de procédures).

Le RPV **supérieur à 40% et inférieur à 60%** donc le taux de la prime est de **0,75 %** du montant du crédit.

Le montant de la prime hors taxe (HT) = le montant du crédit \times 0,75%

= 13 848 780 \times 0,75 % = 103 865,85 DA

Montant de la TVA = le montant de la prime (HT) \times 19%

= 103 865,85 \times 19%

= 19 734,51 DA

Le montant de la prime en TTC

= 123 600,36 DA

Ce montant doit être payé en (FLAT) par l'emprunteur.

III.9.3. La présentation du dossier au comité de crédit

Pour la décision d'octroi, le dossier sera présenté au comité de crédit, le comité opte pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

- Montant du crédit accorde: 13 848 780 DA
- Taux d'intérêts : 6,25 %
- Durée du prêt: 40 ans
- Mensualités de remboursement: 81 998,56 DA
- Garantie: une hypothèque de premier rang sur le bien à financer auprès de la BNA Banque plus une assurance catastrophe naturelle.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.9.4. Etablissement des documents contractuels

Après l'établissement de la décision d'octroi de crédit, le chargé de crédit doit faire signer au client une notification d'acceptation d'octroi de crédit. Une fois le client à notifié son accord, le chargé de crédit :

- Etablit une convention de crédit qui doit être visée par le client et le directeur d'agence en six exemplaires ;
- Ouvre un compte chèque auprès du front office dans lequel le client versera les échéances et aussi les frais d'études et de gestion ;
- Demande au client des timbres fiscaux (48 timbres de 20 DA) et 1500 DA qui représentent les droits d'enregistrement des conventions auprès de l'inspection enregistrement de la direction des impôts.

Remarque: avant la mobilisation du crédit, dans l'étape de la constitution du dossier l'emprunteur doit payer ces frais d'études et de gestions même si la décision du comité de crédit est défavorable.

- **Frais de l'assurance AGLIC** = assurance mensuel × 12 mois
= 3 373,56 × 12
= 40 482,72 DA

Ce montant est versé dans le compte assurance, considéré comme un secours pour l'assurance AGLIC. Cette dernière procédera pour un prélèvement automatique, dans le cas de non-paiement de débiteur.

- **Frais d'étude et de gestion de dossier** = montant de crédit × taux (%)
= 13 848 780 ×
0.5%
= 69243.9 DA

$$\text{TVA / frais d'étude} = 69243.9 \times 0.19\% \\ = 13156.34 \text{ DA}$$

- **Montant de frais d'études de dossier en TTC** = 69243.9 + 13156.34
= 82400.24 DA

- Assurance SGCI = 123 600,36 DA
- Enregistrement convention = 1500 DA
- Timbre fiscaux = 40*9*5=1800 DA

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

Tableau III.5 : Tableaux d'amortissement

Echéance	Anuité	Intérêt	Capital	Restant dû
				13 848 780,00
01/06/2021	550 768,57	504 903,44	45 865,13	13 802 914,87
31/12/2022	949 565,82	862 682,18	86 883,64	13 716 031,23
31/12/2023	949 565,82	857 251,95	92 313,87	13 623 717,36
31/12/2024	949 565,82	851 482,34	98 083,48	13 525 633,88
31/12/2025	949 565,82	845 352,12	104 213,70	13 421 420,18
31/12/2026	949 565,82	838 838,76	110 727,06	13 310 693,12
31/12/2027	949 565,82	831 918,32	117 647,50	13 193 045,62
31/12/2028	949 565,82	824 565,35	125 000,47	13 068 045,15
31/12/2029	949 565,82	816 752,82	132 813,00	12 935 232,16
31/12/2030	949 565,82	808 452,01	141 113,81	12 794 118,35
31/12/2031	949 565,82	799 632,40	149 933,42	12 644 184,93
31/12/2032	949 565,82	790 261,56	159 304,26	12 484 880,66
31/12/2033	949 565,82	780 305,04	169 260,78	12 315 619,89
31/12/2034	949 565,82	769 726,24	179 839,58	12 135 780,31
31/12/2035	949 565,82	758 486,27	191 079,55	11 944 700,76
31/12/2036	949 565,82	746 543,80	203 022,02	11 741 678,74
31/12/2037	949 565,82	733 854,92	215 710,90	11 525 967,85
31/12/2038	949 565,82	720 372,99	229 192,83	11 296 775,02
31/12/2039	949 565,82	706 048,44	243 517,38	11 053 257,64
31/12/2040	949 565,82	690 828,60	258 737,22	10 794 520,42
31/12/2041	949 565,82	674 657,53	274 908,29	10 519 612,13
31/12/2042	949 565,82	657 475,76	292 090,06	10 227 522,07
31/12/2043	949 565,82	639 220,13	310 345,69	9 917 176,38
31/12/2044	949 565,82	619 823,52	329 742,29	9 587 434,09
31/12/2045	949 565,82	599 214,63	350 351,19	9 237 082,90
31/12/2046	949 565,82	577 317,68	372 248,14	8 864 834,76
31/12/2047	949 565,82	554 052,17	395 513,65	8 469 321,11
31/12/2048	949 565,82	529 332,57	420 233,25	8 049 087,87
31/12/2049	949 565,82	503 067,99	446 497,83	7 602 590,04

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

31/12/2050	949 565,82	475 161,88	474 403,94	7 128 186,10
31/12/2051	949 565,82	445 511,63	504 054,19	6 624 131,91
31/12/2052	949 565,82	414 008,24	535 557,57	6 088 574,34
31/12/2053	949 565,82	380 535,90	569 029,92	5 519 544,41
31/12/2054	949 565,82	344 971,53	604 594,29	4 914 950,12
31/12/2055	949 565,82	307 184,38	642 381,44	4 272 568,68
31/12/2056	949 565,82	267 035,54	682 530,28	3 590 038,41
31/12/2057	949 565,82	224 377,40	725 188,42	2 864 849,99
31/12/2056	949 565,82	267 035,54	682 530,28	3 590 038,41
31/12/2057	949 565,82	224 377,40	725 188,42	2 864 849,99
31/12/2058	949 565,82	179 053,12	770 512,69	2 094 337,30
31/12/2056	949 565,82	267 035,54	682 530,28	3 590 038,41
31/12/2057	949 565,82	224 377,40	725 188,42	2 864 849,99
31/12/2058	949 565,82	179 053,12	770 512,69	2 094 337,30
31/12/2059	949 565,82	130 896,08	818 669,74	1 275 667,56
31/12/2060	949 565,82	79 729,22	869 836,60	372 378,75
31/12/2061	382 947,26	10 568,51	372 378,75	00

Source : établi par nous – mêmes à partir des données de la BNA- banque.

III.9.5. Le suivi du dossier

III.9.5.1. L'entrée en portefeuille

Suivant la décision d'octroi du crédit, le charge procède à la création du dossier et cela en le saisissant sur le système **T24** ; il doit aussi effectuer l'entrée en portefeuille qui consiste en la comptabilisation de l'engagement en hors bilan.

III.9.5.2. La mobilisation du crédit

La mobilisation du crédit se fait en une seule tranche puisqu'il s'agit d'un crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Le déblocage se fait par chèque de banque entre les mains du notaire chargé de la transaction avec une lettre de remise de chèque de banque précisant l'obligation faite d'une inscription d'hypothèque de première rang au profit de BNA-Banque.

CHAPITRE III: Le financement du crédit immobilier par BNA

III.9.5.3. Le remboursement du crédit

Le client il paiera la mensualité jusqu'à l'amortissement total de son crédit, sauf s'il décide de faire un remboursement par anticipation intégral ou partiel.

Depuis le lancement de ce nouveau produit (crédit immobilier) au niveau de la BNA en 2002. Cette dernière est satisfaite de la réaction des ménages vis-à-vis de cette offre. En effet, au cours de cette période les agences de la Banque Nationale d'Algérie ont réussi à convaincre les ménages grâce aux différentes publicités qu'elles ont faites aux différents produits proposés. A cet effet, la BNA a lancée aussi le crédit immobilier aux promoteurs en adéquation avec la législation réagissant cette activité et ce pour adapter le financement aux opérations de promotions immobilières déjà existantes à la BNA.

Conclusion

Tout au long de ce chapitre qui contient l'étude d'un cas pratiques de crédits immobiliers aux particuliers «cession entre particulier», qui est le fruit de notre stage au sein de l'agence BNA-Banque de Bejaia « 587 », Nous avons pu avec l'aide du personnel mener une étude sur la procédure d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers spécifiquement aux types cité auparavant, nous avons constaté que, la BNA-Banque a mis à la disposition de ses clients différents moyens qui leurs permettent d'avoir la possibilité d'accès au crédit.

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

Conclusion générale

La banque joue un rôle majeur dans le financement des économies à travers la collecte des dépôts auprès des agents économiques à capacité de financement, pour l'orienter vers des agents économiques à besoin en financement.

Des réformes institutionnelles ont été engagées 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 rendant plus concurrentiel. Aussi, la création de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) et le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), a certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi de crédits immobiliers mais reste insuffisante en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire en Algérie.

Malgré cette évolution, le déficit de logement en Algérie dépasse le million d'unités, alors que la demande ne cesse de croître selon les spécialistes du secteur. Et dans l'espoir de combler ce déficit, plusieurs mesures incitatives employées par le gouvernement n'ont eu qu'un faible impact sur la satisfaction de la demande notamment en logement. Et pour renforcer ces dernières, d'autres mesures concernent les taux de bonification ainsi que les aides de financement par la CNL ont été appliquées depuis 2010.

D'après notre étude théorique et pratique, nous avons tenté d'apporter des éléments de réponses à la problématique qui est comment s'effectue le financement bancaire de l'immobilier en Algérie ?

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

Le crédit immobilier hypothécaire suscite un intérêt réel auprès des ménages qui n'ont pas pu bénéficier de l'un des produits résidentiels étatiques (Social, Location – vente, Participatif...) pour financer leurs résidences.

Aussi, à l'issue de notre étude pratique au sein de BNA 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. Chaque agence bancaire tel que le BNA dispose de chargés d'études crédits qui peuvent orienter et présenter une simulation d'achat aux clients.

A tout moment, des événements imprévus pourraient compromettre l'opération et mettre en cause le remboursement des fonds prêtés. Le BNA prend donc toujours des risques elle les transforme et elle les incorpore aux produits bancaires. Sa protection est assurée par la prise de garanties. Toutefois, quelque soient les garanties offertes, le banquier ne doit pas perdre de vue qu'une garantie n'est qu'une précaution supplémentaire et ne doit, en aucun cas, être considéré comme facteur motivant le banquier dans ses décisions. La décision doit reposer sur la qualité du dossier et non l'existence de garantie.

Malgré l'amélioration du système, il reste que l'indisponibilité de l'information, le problème de foncier, des ressources de financement, la hausse des taux d'intérêt, la durée du traitement des dossiers au niveau de la banque, sont à l'origine du déséquilibre du marché immobilier en Algérie.

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

- De faire de l'hypothèque la garantie la plus valide sur les plans juridique et Pratique.
- L'amélioration continue de l'accueil et de la gestion permanente de la relation banque/client (être à l'écoute de client) ;
- Favoriser l'accès à la propriété pour les jeunes ménages et les foyers aux revenus modestes ;
- Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques cités précédemment ;
- Suivre l'évolution du système bancaire au niveau international.

Enfin nous avons pu confirmer nos hypothèses, ainsi que la banque est un acteur majeur dans le financement des crédits destinés aux particuliers mais aussi aux promoteurs.

Bibliographie

❖ Ouvrages

- BASSIS J « gestion des risques et gestion actif-passif des Banques » édition Dalloz, paris 1995.
- BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006.
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.
- CAUDAMINE G, MONTIER J : Banque et marchés financières, Edition ECONOMICA, 1998
- COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2002.
- CONSO P et HEMICI F, « gestion financière de l'entreprise » édition DUNOD, paris, 2005.
- SELAUDOUX J, RIOUFOL J «Le marché immobilier» 2005.
- EORTUNAT J, CHRISTEL J, « lexique pratique du financement de L'immobilier ».Paris, revu bancaire, édition, 2003.
- LAUTIER D, SIMON Y : « Technique financière internationale » ; 8^{ème} édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2003.
- LUC B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 23^{ème} édition ; DUNOD ; Paris ; 2004
- MANNAI S, SIMON Y: « Technique financière internationale » ; 7^{ème} édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2001
- MEYSSONNIER F., « Banque : mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992
- MICHEL A (Janvier 2002) « Réussir avec son banquier ». Edition CARNOT, Chatou
- MOSCETTO B, ROUSSILLON J., "la banque et ses fonctions", Edition PUF, novembre 2005
- PETIT-DUTTALIS G : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition DUNOD ; 1999
- PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999.
- SYLVIE de COUSSERGUES, « Gestion de la banque », 5^{ème} édition. DUNOD Parais, 2007

❖ Mémoires

- AMGOUD K : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque 2013.
- AMMICHE O, « Gestion d'un crédit immobilier : Cas de la CNEP-banque», mémoire de master en science commerciale, université de TIZI-OUZOU 2015.
- BENATSOU D, ZAIDI S« financement bancaire d'un crédit immobilier : cas de BNA» mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2018.
- BENKACI Si, BESSAOUD Karima, «LA DIVERSIFICATION DES CREDITS IMMOBILIERS ACCORDES AUX PARTICULIERS : CAS : CNEP-BANQUE D'AZAZGA», mémoire de master 02 en science économie, UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2016.
- BOUAICHE S. et MERABET C., « Gestion des risques du crédit bancaire en Algérie », mémoire de master, option monnaie, banque et environnement international, université de Bejaia, 2013.
- BOU-ABDALLAH D. : Le banquier algérien et le crédit, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2013.
- DJALIL H. Et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.
- FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.
- HADDOUCHE N. et MEZIANI S., « Les nouvelles approches pour la maîtrise des risques de l'octroi du crédit bancaire », mémoire de master, option comptabilité, contrôle et audit, université de Bejaia, 2014.
- HASSANI N, « le financement bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master en science économie, université de Bejaia, 2020.
- HENTOUR. F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieur de banque, Alger, 2008.
- IDIR S. et RABHI D., « Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du logement », mémoire de licence. Option finance, université de Bejaia 2010.

- IHADDADEN.R CHIT.K, «essai d'étude de la participation des banques étrangères au financement du marché immobilier en Algérie : cas de la willaya de Bejaia » mémoire master, université de Bejaia, 2010.
- MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.
- OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.
- TIGHILET R, «le financement du logement rural en Algérie», mémoire de master option Monnaie, Banque et Environnement international (MBEI). Université de Bejaia, 2013.
- YESSADI I, mémoire « le financement bancaire aux particuliers » promotion 2018/2019.

❖ Articles

- ABEDLAZIZ B article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit, année 2003, Alger, édition journal Ordonnance relative à la monnaie et au crédit, consulté le 15/05/21.
- AHMED O article 882 de code civil, Alger, 1998.consulté le 02/06/21.
- HOUARI B, article 409 du code de commerce, Alger, 1975, code de commerce. consulté le 02/06/21.
- LIAMINE Z article 07 du décret législative n°94-07 du 18 Mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profitions d'architecte. Année 1994, Alger, édition journal officiel de la république algérienne N° 32, consulté le 23/04/21.
- MOHAMMED L, article 02 du champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».année 2008, Alger ,édition BANK OF ALGERIA consulté le 28/04/21
- L'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. année 1990, Alger, édition journal Ordonnance relative à la monnaie et au crédit, consulté le 06/05/21.
- L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010, année 1990, Alger, édition journal Ordonnance relative à la monnaie et au crédit, consulté le 29/05/21.

- L'article 110 de la loi n°90-10 du 14-04-1990 relatives à la monnaie et au crédit, année 1990, Alger, édition journal Ordonnance relative à la monnaie et au crédit, consulté le 07/05/21.

❖ Décrets et lois

- Décret législatif n°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994, consulté le 26/05/21.
- Décret exécutif n° 91- 146 du 12 mai 1991 portant modalité d'intervention de la CNL en matière de soutien à l'accès à la propriété du logement, article 02, consulté le 30/04/21.
- Décret législatif n°93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière, consulté le 13/05/21.
- Décret exécutif 'n° 97-406 du 3 novembre 1997 portant création du FGCMPI article 03, consulté le 22/05/21.
- Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière, consulté le 07/06/21

❖ Site web

- Le-financement-bancaire-au-service-de l'immobilier18.html
- Mémoire online « Le-financement-bancaire-au-service-de immobilier »
- <https://journals.openedition.org/geocarrefour/313>.
- <https://www.bna.dz/fr/cr%C3%A9dit-pour-la-construction-d%E2%80%99une-habitation-individuelle.html>
- <https://www.ecologie.gouv.fr/logement-social-hlm-definition-categories-financement-attribution-acteurs>.
- <https://www.ctc-dz.org/Presentation/Historique/>
- <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1702>
- <https://www.lacentraledefinancement.fr/prest-credit-immobilier/questions-frequentes/le-differe-d-amortissement/>
- <https://www.lkeria.com/sgci-societe-garantie-credit-immobilier-algerie.php>
- <https://www.linkfinance.fr/SATIM-Algerie-idc-1480.html>
- <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/bien-immobilier>
- <https://www.oagq.qc.ca/grand-public/quest-ce-quun-arpenteur-geometre>
- http://www.opgi.dz/opgi_bedjaia/faq.asp?id_question=3&pg=faq

- www.boursedescredits.com.
- www.cafpi.fr/credit-immobilier/taux/pre-taux-progressif
- www.wikipédia.com

❖ **Dictionnaires**

- ALAIN BEITONE, CHRISTINE DOLLO, JEAN PIERRE GUIDONI, ALAIN LEGARDEZ, Dictionnaire des sciences économiques, édition ARMAND COLIN, Paris 1991
- Dictionnaire financier disponible en ligne sur le site:<
<http://www.omnidico.com/definition/banque-de-credit-a-long-et-moyen-terme,50.html>>

❖ **Autres**

- DOUADI, « les banque et les finance », CNEP- News
- La politique de l’habitat en Algérie entre monopole de l’Etat et son désengagement. OUADAH REBRAB S maitre assistante à l’ENSSSEA. Etudes-Normandie, le marché de l’immobilier, 2002.
- Loger les pauvres dans les villes africains, programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat) ,2010.
- PETIT, FRANÇOIS. Guide de l’urbanisme, de la construction de la promotion immobilière. France : Edition GAL, 2004

ANNEXE

Annexe 01
(A)

ب و ج
BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE

DRE BEJAIA 1980
Succursale

IHEDDA DEN < 587 >

DESTINATAIRE
DRE < 19.1 >

DEMANDE D'AUTORISATION
RENOUVELLEMENT AUGMENTATION - DIMINUTION
DE CREDIT

Nom ou raison sociale et forme de la Société et capital Activité professionnelle Domicile N° d'immatriculation ou RC	N° DU COMPTE INDICE D'ACTIVITE MATRICULE SCAR
--	---

Formes de crédits	Autorisations en cours		Autorisations demandées		Utilisations au
	Montants	Echéances	Montants	Echéances	
			13.848.780		

INTERETS	ESCOMPTE	COMMISSIONS
Tarif N°	Taux d'escompte	— sur Avals
Intérêts Crédoiteurs		— sur Cautions
Intérêts Débiteurs		

GARANTIES FOURNIES PAR LE CLIENT OU PAR DES TIERS

QUANTITE	Nature des Garanties ou Désignation des Titres	COURS	MONTANT
	Garantie - Hypothèque sur Appartement; - Assurance crédit S&C I; - convention de crédit immobilier - Assurance décès I A D;		

RECAPITULATION DE LA SITUATION IMMOBILIERE DU CLIENT

DATES DES RELEVÉS		ENUMERATION SUCCINCTE DES IMMEUBLES	DATE DE L'ESTIMATION	ESTIMATION DES IMMEUBLES	MONTANT DES HYPOTHEQUES	ECHANCE
CADASTR	HYPOTH.					

ARCE 3 57 44 - Imp. BNA

Annexe 02
(B)

MOUVEMENT DU COMPTE (en milliers de dinars)

MOUVEMENT DU COMPTE		MOIS	PORTIONS EXTREMES						DUREE DES PERIODES CREDITISEES	OBSERVATIONS
DEBIT	CREDIT		DATE	D/C	MINIMUM	DATE	D/C	MAXIMUM		

MOUVEMENT D'ESCOMPTE (en milliers de dinars)

Année	Montant cumulé des remises	Risques en cours au	Appréciation du papier
20			Montant
20			Qualité
20			Longueur
			% impayés

MOUVEMENT D'AVALS ET D'OBLIGATIONS CAUTIONNEES

Trimestre	Utilisation cumulée du trimestre		en cours		
	Aval	O.C.	échéance	Aval	O.C.

Exposé de l'affaire

- 1*) Indiquer éventuellement les modifications juridiques survenues dans la situation de l'affaire.
- 2*) S'il s'agit d'une première demande l'exposé doit énumérer :
- les membres du Conseil d'administration ou les principaux dirigeants
 - les renseignements recueillis auprès de 3 sources d'information
- 3*) Se conformer au cavenas type de la demande de crédit (cf. circulaire n° 339) en respectant la disposition des titres suivants :
- origine de l'affaire
 - Administration et modifications éventuelles
 - objet du crédit
 - moyens
 - bilan
 - activité
 - Besoins et issue des crédits

Handwritten notes: "Handwritten 01" and "(6)"

SUITE DE L'EXPOSE

A large rectangular grid area, currently blank, intended for the continuation of the report.

Agence ou Succursale

Handwritten signature and date: "Bijou le 23/01/2012"

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe 01
(D)

BILAN (en milliers de dinars)				Autres banques et crédits accordés																																																																																																																												
	19	19	19																																																																																																																													
Fonds (Social																																																																																																																																
(Personnel																																																																																																																																
Réserves																																																																																																																																
Résultats reportés																																																																																																																																
Actif net																																																																																																																																
Résultats nets de l'exercice																																																																																																																																
(+) ou (-)																																																																																																																																
Emprunts bancaires à terme																																																																																																																																
Autres emprunts à terme																																																																																																																																
C/C associés bloqués																																																																																																																																
Ressources permanentes																																																																																																																																
Investissements																																																																																																																																
Investis. Hors exploitation																																																																																																																																
Val. temp. immob. (V.T.I.)																																																																																																																																
Amortissements																																																																																																																																
Immobilisations nettes																																																																																																																																
Fonds de roulement																																																																																																																																
Stocks																																																																																																																																
Réalisable																																																																																																																																
Disponible																																																																																																																																
Exigible à vue dont																																																																																																																																
C/C associés																																																																																																																																
et passif privilégié																																																																																																																																
Besoin en Fonds de roulement																																																																																																																																
Capacité d'autofinancement																																																																																																																																
Actif hors bilan																																																																																																																																
Actif fictif non amorti.																																																																																																																																
Avis du responsable des engagements																																																																																																																																
				<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="5">RATIOS</th> </tr> <tr> <td>Dettes</td> <td>F.R.</td> <td colspan="2">C.A.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fds prop.</td> <td>S+R</td> <td colspan="2">Stocks</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dis+R+S</td> <td>Résultats</td> <td colspan="2">Résultats</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dettes à CT</td> <td>CA</td> <td colspan="2">Fds prop.</td> <td></td> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5">SCAR au</td> </tr> <tr> <td>Crédits bancaires</td> <td>Total autor.</td> <td>Total Util.</td> <td>Nos autor.</td> <td>Notre %</td> </tr> <tr> <td>Par caisse</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Par espte</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Par OCD</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Par Aval - Caut.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Par CMT</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>19</td> <td>19</td> <td>19</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Chiffre d'Affaires</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Notre part</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Mouvements (mob. exclues)</td> <td>épte</td> <td>Escompte</td> <td colspan="2">% imp.</td> </tr> <tr> <td>Semestre</td> <td></td> <td></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Semestre précédent</td> <td></td> <td></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Cautions</td> <td colspan="2">Surface</td> <td colspan="2">Date</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2"></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Contentieux</td> <td colspan="2">Garanties</td> <td colspan="2">fiscal</td> </tr> <tr> <td>en règle</td> <td colspan="2">en règle</td> <td colspan="2">en règle</td> </tr> <tr> <td>oui - non</td> <td colspan="2">oui - non</td> <td colspan="2">oui - non</td> </tr> <tr> <td colspan="5">Décision du directeur de la succursale</td> </tr> </tbody> </table>					RATIOS					Dettes	F.R.	C.A.			Fds prop.	S+R	Stocks			Dis+R+S	Résultats	Résultats			Dettes à CT	CA	Fds prop.			SCAR au					Crédits bancaires	Total autor.	Total Util.	Nos autor.	Notre %	Par caisse					Par espte					Par OCD					Par Aval - Caut.					Par CMT						19	19	19		Chiffre d'Affaires					Notre part					Mouvements (mob. exclues)	épte	Escompte	% imp.		Semestre					Semestre précédent					Cautions	Surface		Date							Contentieux	Garanties		fiscal		en règle	en règle		en règle		oui - non	oui - non		oui - non		Décision du directeur de la succursale				
RATIOS																																																																																																																																
Dettes	F.R.	C.A.																																																																																																																														
Fds prop.	S+R	Stocks																																																																																																																														
Dis+R+S	Résultats	Résultats																																																																																																																														
Dettes à CT	CA	Fds prop.																																																																																																																														
SCAR au																																																																																																																																
Crédits bancaires	Total autor.	Total Util.	Nos autor.	Notre %																																																																																																																												
Par caisse																																																																																																																																
Par espte																																																																																																																																
Par OCD																																																																																																																																
Par Aval - Caut.																																																																																																																																
Par CMT																																																																																																																																
	19	19	19																																																																																																																													
Chiffre d'Affaires																																																																																																																																
Notre part																																																																																																																																
Mouvements (mob. exclues)	épte	Escompte	% imp.																																																																																																																													
Semestre																																																																																																																																
Semestre précédent																																																																																																																																
Cautions	Surface		Date																																																																																																																													
Contentieux	Garanties		fiscal																																																																																																																													
en règle	en règle		en règle																																																																																																																													
oui - non	oui - non		oui - non																																																																																																																													
Décision du directeur de la succursale																																																																																																																																

Annexe 02

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE

Succursale **BNA 587**
Le _____

AUTORISATION D'ENGAGEMENT

à classer au dossier du bénéficiaire au siège rattaché

SIEGE **BNA 587** ECHÉANCE **31 10/2061**

Votre demande de (_____) en date du **Sanction**.

BENEFICIAIRE			
CREDIT ACCORDE FORME		MONTANT	GARANTIES ET OBSERVATIONS
Nom prehoz N° Compte : 0250.001.XXX/XX N° File client : 00587-186XX		13.848.780	Conditions de banque entrepreneur
CMT IMMO P2P 480 Mois		Le Directeur	hypothèque 1^{re} Zang et fait BNA 587 Prime SGCI Prime IAD DOP 455 CAT-NAT

Annexe (3)

"SIMULATION CREDIT IMMOBILIER"

Nom de l'emprunteur	AAAA
Prénom de l'emprunteur	BBBB
Date de naissance :	25/06/1988
Revenu de l'emprunteur :	157250 DA
Bénéficiaire epargnant BNA :	Non Epargnant
Coût du logement :	24000000 DA
Apport personnel :	10151220 DA
Durée maximum du crédit :	480 mois

RESULTAT DE LA SIMULATION

Montant du crédit accordé par la banque :	13 848 780,00
Taux de l'apport personnel du client :	42,30 %
Dont un différé de remboursement de (Mois) :	0 mois
Taux d'intérêt :	6,25 %
Prime SGCI en TTC :	123 600,36
Montant de la commission gestion en (DA) :	82 400,24 DA
Montant de la mensualité du crédit :	78 625,00 DA
Mensualité TOTALE en (DA) :	78 625,00 DA
Etat final de la demande de crédit :	Demande Acceptée

TVA 19 %

Ceci n'est qu'une simulation et ne peut être considérée comme un accord de financement. Les paramètres de calcul peuvent être revus entre le moment de la simulation et celui de la formalisation du dossier de crédit.



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ANNEXE A LA CIRCULAIRE N° 2054 DU 07/11/2013
CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

DRE :
AGENCE :

DEMANDE DE PRET IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. L'EMPRUNTEUR

1- IDENTIFICATION :

Nom : AAAA
Prénom : BBBB
Fils (fille) de : / et de /
Date et lieu de naissance : 21/06/1987
Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)
Adresse du domicile actuel : Ibeddalen
N° tél (mobile, fixe) : 0660 88 22 22
Pièce d'identité N° : XXXXX délivrée le : XXXX à : Bejaia
N° sécurité sociale : XXXXXX
Registre de commerce N° : XXXXX Identification fiscale : /
Domiciliation bancaire : banque CCP
RIB/RIP : XXX XXX
.....

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur) : 78 621,00 DA.
Revenu du conjoint : / DA.
Revenu des enfants : / DA.
Autres (à détailler) : / DA.
Nombre de personnes à charge : /
.....

b. Crédit en cours :

Nature du crédit : Crédit immobilier
Banque : BNA 587
Montant de l'échéance :
Date de la dernière échéance :
.....

Annexe 04
(c)

III. LE CREDIT SOLLICITE

1- Objet du crédit :

- Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.
- Acquisition d'un logement vendu sur plans.
- Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.
- Auto construction.
- Extension d'une habitation.
- Travaux d'aménagement.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

Adresse : Sidi Ahmed

Prix d'acquisition du logement ou devis des travaux d'extension, d'aménagement ou de construction du logement : 24 000 000,00 DA

3- Structure de financement :

Montant de l'apport personnel : 10 000 000,00 DA

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

Montant du crédit sollicité : 13 848 700,00 DA

IV. DECLARATION SUR L'HONNEUR

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

Fait à 21/01/2010 Bejaia

SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR

SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR
OU CAUTION



Annexe 04
(B)

II. LE CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

S'agit-il du conjoint ? Oui Non

1- IDENTIFICATION :

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

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

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

b. Crédit en cours :

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

Annexe 05



L'Algérienne Vie
الجزائرية للحياة



Assurance Emprunteur - Crédit Immobilier Demande d'Adhésion

N° identifiant Client:

Agence : 8/A
Code : 587

INFORMATIONS DU DEMANDEUR

Mme Mlle M
Nom : A.B.B. Prénom(s) : B. B. B. B.
Né(e) le : 25/06/1988 A. Béjuia
Adresse :
Nom de jeune fille :
Tél. :
Profession :

INFORMATIONS SUR LE CREDIT DEMANDE

Montant : 20 000 000 DA
Durée : 10 ans
Financement de la prime : Oui Non
Taille : 1.80
Poids : 82 kg
Profession : Comptable

Declaration de Bonne Santé - DBS

Pour pouvoir bénéficier des garanties Décès, Invalidité Absolue et Définitive toutes causes, je déclare ne pas être à ce jour ou ne pas avoir été, pour raison médicale, en arrêt partiel ou total de travail ou avoir dû interrompre, au cours des 3 dernières années, mes activités professionnelles ou habituelles plus de 03 semaines consécutives (hors grossesse) ; ne pas être et ne pas avoir été, au cours des 12 derniers mois, sous traitement médical de plus de 30 jours consécutifs, sous surveillance ou contrôle médical régulier (autre que médecine du travail, suivi systématique de grossesse) ; ne pas avoir été, au cours des 5 dernières années, ou devoir être hospitalisé (pour une intervention chirurgicale, un bilan médical, un traitement ou autres), ne pas être atteint et ne pas avoir été atteint à ma connaissance d'une affection, d'une maladie chronique ou récidivante, d'une infirmité ou invalidité.

autre que les interventions chirurgicales pour les causes suivantes : appendicite, hernies de la paroi abdominale guéries, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices, dents de sagesse, IVG pratiquée dans le cadre légal, exemples d'affections, de maladies chroniques ou récidivantes : affections endocriniennes, métaboliques, génito-urinaires, cardio-vasculaires, ostéo-articulaires, digestives, respiratoires, de la vue, du système nerveux, troubles neuro-psychiques, hypertension artérielle, diabète, hépatite, séropositivité, cancer, affection tumorale, maladies du sang...

- Je déclare être en bonne santé comme décrit dans l'encadré ci-dessus.
 Je souhaite renseigner le Questionnaire médical

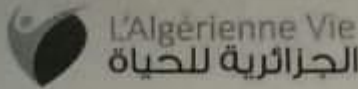
Je certifie l'exactitude et la sincérité des déclarations ci-dessus, qui serviront de base à mon adhésion au contrat sus-visé et j'en prends la responsabilité, même si elles sont écrites par une autre personne. Je suis informé que toute RETICENCE ou FAUSSE DÉCLARATION ENTRAÎNE LA NULLITÉ DE L'ADHÉSION conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée par la Loi N° 06 - 04 du 20 Février 2006.

J'autorise les médecins et les autres personnes interrogées par AGLIC à délivrer confidentiellement à son service médical les renseignements demandés en relation avec le contrat d'assurance ci-dessus indiqué.

Signature du proposant
Précédée de la mention "lu et approuvé"

fait à : Béjuia le 23/01/22

Annexe 06



Assurance Emprunteur - Crédit Immobilier Demande d'Adhésion

N° Identifiant Client: _____

Agence : Bijl A
Code : 587

Emprunteur Co-Emprunteur

INFORMATIONS DU DEMANDEUR

Mme Mlle M.

Nom : A. A. A. Prénom (s) : B. B. R. B. Nom de jeune fille : _____
 Na(e) le : 23/08/1988 à Beguin Tél.: _____
 Adresse : _____ Profession : _____

INFORMATIONS SUR LE CREDIT DEMANDE

Montant : 24000000 DA Durée : 40 ans Financement de la prime : LI Oui Non

Questionnaire Médical

CONSTITUTION : Taille : 1,80 cm Poids : 82 kg

Chaque question nécessite obligatoirement une réponse OUI ou NON : sacher la réponse adéquate. Pour toute réponse OUI, le proposant est invité à apporter des précisions complémentaires.

	OUI	NON	
1. Y a-t-il dans votre famille (Parents directs, frères et sœurs) un antécédent (de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer, de diabète, etc.) ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Lien de parenté : Quelle maladie ? Depuis quel âge ?
2. Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardiaque, vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations, Viro, hépatite ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Précisez la maladie : Quel traitement prenez-vous ? Depuis quand ?
3. Êtes-vous fumeur ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Quantité journalière :
4. Êtes-vous atteint d'une invalidité ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Type d'invalidité Depuis quand ? Mutif (préciser à titre civil ou militaire) :
5. Durant les 3 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail suite à une maladie ou un accident pendant plus de 1 mois ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Motif Depuis quand ? Durée de chaque arrêt : mois ?
6. Avez-vous fait l'objet d'examen médicaux dont les résultats ont révélé une ou plusieurs anomalies ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Hypertension ? A quel(s) date(s) ?
7. Une ou plusieurs propositions d'assurance ont-elles été refusées, acceptées avec surprime ou exclues ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	diabète et diabète motif(s) :

Je certifie avoir répondu sincèrement aux questions précitées et n'avoir rien dissimulé. J'autorise les médecins et les autres personnes interrogées par la Société à divulguer confidentiellement à son service médical les renseignements demandés en relation avec le contrat d'assurance.

Signature du proposant
Précédée de la mention "lu et approuvé"

Fait à : Beguin le 23/08/2014

AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES

ENTREPRISES ET MENAGES « CREM »

« Clientèle de particuliers »

Amekot

Je soussigné (e) M.

Particulier

entrepreneur individuel

Nom : A. A. A. A.

Nom de jeune fille :

Prénoms : B. S. B. B.

Né(e) le : 25/06 à Bejaia commune Bejaia wilaya Bejaia

Fils (fille) de : et de

Acte de naissance n°

NIF (entrepreneur individuel) :

Numero d'identification national (facultatif)

Adresse : Bejaia

Clé onomastique : /

Autorise la Banque Nationale d'Algérie : agence d'IHADDADEN 587 à consulter la Centrale des Risques
Entreprises et Ménages « CREM » et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements à mon nom.

Signature de l'intéressé

Fait à Bejaia, le 23/04/2024



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

Handwritten signature

Numéro Police : 14-4.....

POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) : BNA
(CODE AGENCE) : 587
(NOM & ADRESSE AGENCE) : 9 rue KRIM BELKACEM . BEJAIA 06000
Téléphone : 034.12.05.96 Fax : Mail :

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE

MONTANT DU CREDIT : DA
MENSUALITE : DA
Durée du crédit : 450 Mois
Montant de l'aide CNL : 0 DA
Crédit Bonifié : Non

L'ASSURE (EMPRUNTEUR) CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

NOM & PRENOM : A.A.AA / B.D.B.B NOM DE JEUNE FILLE : / DATE DE NAISSANCE : 25/06/1988 PROFESSION : RETRAITE POSTE OCCUPE : / EMPLOYEUR : / REVENU MENSUEL NET : 159000 DA Numéro du RIB 001 01	NOM & PRENOM : NOM DE JEUNE FILLE : DATE DE NAISSANCE : PROFESSION : POSTE OCCUPE : EMPLOYEUR : REVENU MENSUEL NET : DA
---	---

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE :

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
EXTENSION	NON	00 DA	INDIVIDUEL	ANCIEN

ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame, déclare :

Date et signature du bénéficiaire

1) Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.

2) Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCI :

- RPV = (MONTANT DU CREDIT/VALEUR DU BIEN) * 100 = 49,46%

- REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR) = DA

- REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL) * 100 = %

3) Que le Montant de la prime (TTC) est de : DA 123 100

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

Date et signature de l'assuré

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle) : Bénéficiaire du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité

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

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

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné, sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de : DA dans un délai maximum de 60 jours.

البنك الوطني الجزائري
"ب.و.ج."
اتفاقية القرض العقاري "للأفراد"

Contrat de prêt Immobilier "pour les particuliers"

منزعة بموجب:

Annexe 09
(A)

أحكام الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن للقانون المدني المعدل

و المتمم بالقانون رقم 01.89 المؤرخ في 07.02.1989 .

و الأمر رقم 07.95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات،

و المرسوم التشريعي رقم 03.93 المؤرخ في 01.03.93 المتضمن للبيع على المخطوط،

والمرسوم التنفيذي رقم 58.94 المؤرخ في 07.03.94 المتضمن العقد التمويجي للبيع على المخطوط،

و كذلك بموجب أحكام الأمر رقم 11.03 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد و القرض المعدل و المتمم ،

و شروط إعادة التمويل الرهنى و كذا شروط البنك السارية المفعول.

البنك الوطني الجزائري/ب-و-ج

Annexe 03
(B)

اتفاقية القرض العقاري للأفراد

بين،

البنك الوطني الجزائري، شركة أسهم ذات رأسمال يقدر بمئة و خمسة مليار دينار جزائري (150.000.000.000 دج) ، الكائن مقره الاجتماعي بالجزائر . 08 شارع أروسطوا "شمي" عفارة ، الممثلة من طرف السيد.....، بصفتها مديرة بالنيابة لووكالة اهداين " 587" ، المتشعبة بكافة الصلاحيات ، بموجب هذا العقد ، و المسمى لاحقا "البنك"

من جهة،

و،

السيد (ة)..... المولود (ة) في.....
الساكن (ة) ب.....
الحامل (ة) لرخصة السياقة رقم المؤرخة في.....
المسلمة في دائرة الكمار
المسمى لاحقا "المقرض"

من جهة أخرى

إثباتا لما ذكر ، أنفقت الأطراف على مايلي:-

Annex 04
(c)

الفهرس

الباب 1: التعريف بالمصطلحات المستعملة

الباب 2: شروط القرض

- الموضوع، التخصيص، المدة و مبلغ القرض، المساهمة الشخصية،
- شروط متعلقة بالقرض،
- نسبة الفائدة،
- عمولة التسيير،
- وضع القرض تحت التصرف،
- تسديد القرض،
- كلفيات تسديد القرض،
- التأخير في تسديد القرض،
- التسديد المسبق للقرض،
- أحكام متعلقة بالإقساط،
- عقوبات الإلغاء أو التنازل عن القرض،

الباب 3: الضمانات

- طبيعة الضمانات المعتمدة،
- شروط متعلقة بالضمانات.

الباب 4: أحكام عامة

- فتح العقد،
- حوز ما للمدين لدى الغير على حسابات المقترض،
- الممارسة المتأخرة أو الجزئية للحقوق.

الباب 5: أحكام ختامية

- السلطات،
- الإجراءات،
- تسجيل وأداء الحقوق و الرسوم،
- التبليغ و الموطن المختار،
- منح الاختصاص،
- مدة الصلاحية،
- تاريخ سريان المفعول،
- إنتضاء إتفاقية القرض بعد التسديد الكلي.

الباب 1 : التعريف بالمصطلحات المستعملة

طبقاً للاتفاقية الحالية، يتم تعريف المصطلحات التالية كما يلي:-

- * مصطلح "البنك" يعني البنك الوطني الجزائري.
- * مصطلح "المقرض" يعني المدين الرئيسي.
- * مصطلح "المقرض - الشريك" يعني الشريك الذي يمكن أن يكون الزوج (ة) أو أحد أفراد العائلة أو أي شخص آخر (أقارب بنسب مباشرة، أصول، فروع أو غيرهم).
- * مصطلح "الكفيل" يعني الضامن الذي يمكن أن يكون الزوج (ة) أو أحد أفراد العائلة أو أي شخص آخر (أقارب بنسب مباشرة، أصول، فروع أو غيرهم).
- * مصطلح "ص.و.س" CNL يعني الصندوق الوطني للسكن.
- * مصطلح "إتفاقية" يعني إتفاقية القرض العقاري الحالية وكل التعديلات التي قد تطرأ عليها يتفق بين البنك و المقرض على شكل ملحقات.
- * مصطلح "القرض" يعني المبلغ الأقصى الذي يمكن للمقرض استخدامه و المحدد في بنود و شروط الإتفاقية الحالية.
- * مصطلح "تاريخ سريان المفعول" يعني التاريخ الذي يحق للمقرض استخدام القرض، طبقاً لأحكام الإتفاقية الحالية.
- * مصطلح "مدة الصلاحية" يعني الأجل الذي لا يمكن للمقرض بعده استخدام القرض العقاري.
- * مصطلح "فترة الاستخدام" يعني الفترة التي تسري بداية من تاريخ سريان المفعول إلى غاية تاريخ قفل القرض.
- * مصطلح "فترة التسديد" تعني الفترة التي تسري بداية من تاريخ أول تسديد و تنتهي عند تاريخ آخر استحقاق المبلغ عليه للتسديد الكلي للقرض.
- * مصطلح "مشروع" يعني تخصيص القرض طبقاً لبنود و شروط الإتفاقية الحالية.
- * مصطلح "نسبة فائدة" يعني نسبة الفائدة المطبقة على القرض المستعمل و الغير مسدد وهي نسبة متغيرة (بالزيادة أو بالنقصان) حسب شروط إعادة التمويل الرهنى و شروط البنك السارية المفعول.
- * مصطلح "نسبة الأساس" يعني نسبة إعادة التمويل الرهنى لدى شركة إعادة التمويل الرهنى.
- * مصطلح "تخصيص القرض" يعني قرض عقارى موجه لتمويل:-
 - شراء مسكن جديد لدى مسول عقارى
 - مسكن "اكامل البناء"
 - مسكن جديد حسب صيغة البيع على المخطط.
 - شراء مسكن لدى أحد الخواص.
 - إنجاز مسكن فردي (بناء ذاتي)
 - توسيع المسكن الفردي
 - تهيئة المسكن.
- * مصطلح "الشريحة" يعني كميّات استخدام القرض طبقاً للتخصيص و الشروط المحددة في بنود الإتفاقية الحالية.

Amek 09
(E)

الباب 2 : شروط القرض

- الموضوع- التخصيص- المدة - مبلغ القرض- المساهمة الشخصية،

المادة 01.2 : موضوع القرض

يمنح البنك للمقرض و برضاه بالشروط المنصوص عليها في الاتفاقية الحالية، قرضاً عقارياً يسمى لاحقاً القرض لتمويل عملية شراء مسكن لدى أحد الخواص ،

المادة 02.2 : تخصيص القرض

إن القرض الحالي خصيصاً لتمويل مشروع شراء مسكن لدى أحد الخواص
لإستخدامه كمسكن من نوع كانعلى مساحة تقرب م²، و يقدر سعره
ب..... (دج أي)

المادة 03.2 : مدة القرض

تحدد مدة القرض بـ 34 عاماً كاملة مع سنة (6) أشهر تأجيل،
يجب أن لا تتعدى مدة استعمال القرض مدة الإرجاء.

المادة 04.02 : مبلغ القرض

يخصص القرض الحالي لتمويل عملية شراء مسكن لدى أحد الخواص بنسبة % أي مبلغ إجمالي
يقدر (دج)

المادة 05.2 : المساهمة الشخصية

يقدر مبلغ المساهمة الذاتية والتي يلتزم بها المقرض (دج أي
ما و 00 لسعر الإجمالي له %

شروط أخرى تتعلق بالقرض

المادة 06.2 : نسبة الفائدة

يدفع المقرض نسبة فائدة عن مبلغ القرض المستخدم و الذي لم يتم تسديده بعد.
و تعتبر نسبة الفائدة المطبقة متغيرة مقدرة حالياً بـ 6,25% في السنة.

المادة 07.2 : كل تعديل "النسبة الأساس" سواء بالزيادة أو بالتقصان، خلال فترة الاستعمال أو خلال فترة
التسديد ، يؤدي إلى تغيير النسبة المتغيرة المطبقة على مبلغ القرض المستعمل الذي لم يسدد بعد، و بنفس
النسبة

المادة 08.2 : عمولة التسيير

يدفع "المقرض" إلى "البنك" عمولة تسيير 0.5% عن مبلغ القرض بمجرد التوقيع على
اتفاقية القرض الحالية مع نسبة الحريية على القيمة المضاعفة بـ 17 بالمئة.

المادة 09.2 : وضع القرض تحت التصرف

يتم السماح بإستخدام القرض بعد

- قيام المقرض بتقديم الوثائق المطلوبة لتكوين الملف،

- التوقيع على اتفاقية القرض الحالية وتسجيلها،

- تقديم إثبات عن المساهمة الأولية في حالة البيع على المحطط ،

- قيام المقرض بدفع نسبة المساهمة الذاتية للحساب البنكي،

- إكتتاب مختلف وثائق التأمين (الوفاة، العجز عن النفع أو غيرها).

يقوم البنك بدفع مبلغ شراء مسكن (جديد أو قديم) بين أيدي الموقق المكلف بصفقة الشراء . كما يتحمل

المقرض مصاريف الموت

المادة 10.2 : تسديد القرض

السيد **بن يحي خالد** "المقرض" يلتزم بالتسديد الشهري للمبلغ الأصلي للقرض الحالي مع الفوائد ، وهذا
عن طريق الخصم من حسابه حتى إتمام المبلغ الإجمالي للدين.

تكون الأقساط الشهرية ثابتة و تشمل المبلغ الأصلي للدين و الفائدة طبقا لجدول الاستحقاقات الموقع من طرف المقرض و الذي يعتبر جزءا لا يتفصل عن الاتفاقية الحالية

المادة 11.2 : كيفيات تسديد القرض

يمكن "المقرض" أن يقوم بتسديد القرض عن طريق:

- الاقتطاع من الأجرة (اقتطاع من المصدر)،
- توطين الأجرة.

- الاقتطاع من الحساب البريدي أو البنكي طبقا للنموذج بالملحق

- في حالة عدم انضمام "المقرض" لإحدى الصيغ الثلاثة السابقة، يمكن تمويل حسابه مباشرة لدى الوكالة المسيرة لهذا الحساب أو على مستوى وكالة أخرى "البنك".

المادة 12.2 : يقوم "المقرض" بتسديد دينه في مكان توطين السندات لأمر.

و في حالة وقوع أحد الاستحقاقات في غير يوم عمل، يتم الدفع في اليوم السابق.

المادة 13.2 : يلتزم "المقرض" بضمان توفر الموثونة اللازمة في حساب الشيكات الخاص به حتى يكون

جاهزا لتحمل الدفعات و التسديدات التي يؤديها.

المادة 14.2 : التسديد المسبق للقرض

يمكن للمقرض في حالة التسديد الجزئي أن يقوم بالتسديد المسبق لمبلغ القرض أو لجزء منه. يخصص مبلغ هذا التسديد للدفعات الأبعد أجلا كما تم وضع جدول تسديد جديد و تسليمه إلى "المقرض".

في حالة التسديد الكلي تدفع للبنك نسبة تعويض 4٪ محسوبة من مبلغ رأس المال المتبقى و المسدد.

المادة 15.2 : التأخر في دفع القرض

في حالة التأخر في دفع مبلغ من الأصل أو من الفائدة أو بأي صفة أخرى بموجب الاتفاقية الحالية، إلى ما بعد التاريخ المحدد، يتم فرض فائدة عن التأخير إلى غاية التسديد الفعلي و يتم حساب هذه الفائدة على أساس النسبة المطبقة على المكشوف حسب شروط البنك السارية مضاف إليها "01" بالمائة 1 ٪ سنويا.

المادة 16.2 :- لا تعتبر الفترة التي لا يتم فيها الدفع بمثابة أجل دفع كما يتم العمل بشروط ضرورة الدفع المسبق.

المادة 17.2 : أحكام متعلقة بالشرايح

كل الإلتزامات المالية (فوائد، عمولات، مصاريف أخرى، تسديدات و غيرها من الإلتزامات المالية) وأخرى مهما كانت طبيعتها سواء كانت ناتجة عن الإلتزامات المتفق عليها في شريحة من القرض، تمثل جزءا لا يتجزأ من الاتفاقية الحالية و يقوم "المقرض" بتسديدها كما لو كان منصوص عليها صراحة.

المادة 18.2 : عقوبات الإلغاء أو التنازل عن القرض.

في حالة التنازل قبل التعبئة الأولى أو في حالة إلغاء القرض بعد التعبئة الأولى و لكن قبل إتمام الأشغال، يتكفل المقرض بالمبلغ التالفة بالرغم من كل تصرف مخالف للاتفاقية الحالية، التي تصح واجبة الأداء مباشرة:

كل المصاريف و العمولات المطلوبة عند فتح الملف، دراسته، تعبئة القرض، أخذ الضمانات و نقل الملف،

- 10٪ من إسط التأمين ضد عدم القدرة على الوفاء. ويؤخذ هذا المبلغ من القسط المتدفع للمؤمن.

- كل مبلغ مبعث يشمل الفوائد،

- كل مصاريف الإلتزام عن الأقساط غير المعيار.

الباب 3: الضمانات

المادة 01.3: طبيعة الضمانات

يلتزم "المقرض" بتخصيص لفائدة البنك بشكل لا رجوع فيه، الضمانات المذكورة أدناه إلى غاية انتهاء التسديد الكلي للدين:-

1- رهن عقاري من الدرجة الأولى (بعقد رسمي) عن الملك الممول من طرف "البنك" و يمثل هذا الرهن مجموع مبلغ القرض الممنوح وكذا مساعدة الصندوق الوطني للسكن كحد أدنى.

2- التأمينات :

- وثيقة تأمين ضد الوفاة مع تفويض لفائدة البنك تغطي مدة القرض.
- وثيقة تأمين ضد عدم القدرة على الدفع لدى شركة ضمان القرض العقاري.
- وثيقة التأمين ضد الكوارث الطبيعية مع تفويض لفائدة البنك (تقدم حسب الحالة) يتم تجديدها عند حلول أجلها لغاية إنقضاء القرض.
- و يحتفظ البنك بالتمسك بالأصلية لوثائق التأمين .

المادة 02.3: شروط متعلقة بالضمانات

العقار الممول المرهون من طرف المقرض كضمان لدفع الدين الأصلي و القوائد لفائدة "البنك"، يجب أن يكون موضوع تقييم وهذا بشكل مسبق و بمصاريقه (للمقرض) الخاصة حسب الإجراءات المتبعة من طرف الخبراء المؤهلين.

كما يتعين على "المقرض" تقديم "البنك" بيان عن الوضعية الحديثة بخصوص الرهن المتعلق بالعقار و هذا يتطلب من البنك عند الحاجة.

المادة 03.3: في حالة إخلال "المقرض" بأحدى الإلتزامات المتعلقة بالإلتاقية الحالية، يحق "للبنك" استخدام إمتيازاته التي يخولها له التشريع و بالخصوص المادة 124 من الأمر رقم 11.03 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلقة بالنقد و القرض، المعطل و المتمم.

المادة 04.3: في حالة عدم قيام "المقرض" بتسديد المبلغ العالق، بعد ثلاثة (03) اعطارات بقيت بدون نتيجة (رسالة مضمنة و إشعار الإستلام) يصبح الدين واجب الأداء و في خلال 15 يوما، يمكن "للبنك" بما أنه يحل محل "المقرض" في الحقوق و الدعاوي، أن يستخدم الضمانات المذكورة في المادة 01.3 أعلاه.

و عند الإقتضاء يلجأ أو يكلف الهيئات التي تحل محله باتخاذ إجراءات البيع للعقار الذي يملكه عنه ضمانات شخصية و/أو عينية لإسترداد كامل الدين.

الباب 4: أحكام عامة

المادة 01.4: فسخ العقد

في حالة عدم احترام المقرض لأحد الشروط المذكورة أدناه للإلتاقية الحالية يمكن للمقرض أن يعلن إسحها بقوة القانون، بدون أي إجراء آخر فضلا عن إمكانية استخدام كل الوسائل القانونية لأجل إسترجاع الدين:

- في كل الحالات المنصوص عليها في القانون،
- عدم تسديد المبلغ الأصلي للقرض و فوائده في الأجل المتفق عليها،
- عدم قدرة المقرض أو المقرض-الشريك- على الدفع عند الإقتضاء،
- عدم وفاة "المقرض" في حالة غياب "المقرض-الشريك" أو "الكفيل"،
- عدم صحة المعلومات، الوثائق أو التصريحات التي يقوم بها المقرض عمدا أو عن غير قصد،
- إثر حدوث خسارة و/أو إتلاف في العقار المخصص كضمان يعود سببه "المقرض"،
- عند البيع بالتراضي أو عن طريق القضاء للعقار المخصص كضمان، بشكل تام أو جزئي

Annexe 03
(H)

- عند تعرض "المقرض" لمناخبة قضائية من شأنها التسبب في مصادرته كلية أو جزئية للعقار موضوع الضمان.

- عدم استخدام المبالغ المقدمة طبقاً للتخصيص المذكور في المادة 02.2 من الاتفاقية الحالية،

- عدم استخدام المبالغ المقدمة بعد انقضاء الأجل الممنوح في المادة 06.5 أثناء.

- وضع المقرض أو أحد المقرضين الشركاء في حالة التصفية عند الانقضاء،

كما يحق للمقرض أو المقرض فتح الاتفاقية الحالية حسب الحالات المنصوص عنها قانوناً.

المادة 02.4 : حجوز ما للمدين لدى الغير على حسابات المقرض

في إطار استرداد الدين الأمسي و الفوائد الناتجة عن الاتفاقية الحالية، يسمح للبنك و هنا ما قبله المقرض و المقرض-الشريك ، ضرب حجوز على الحسابات البنكية و البريدية لهؤلاء حسب الأشكال القانونية و التنظيمية و الاتفاقية المعمول بها بين البنوك.

المادة 03.04 : الممارسة الجزئية أو المتأخرة للحقوق

لا يفترض أن يتراجع "البنك" عن أي حق لم يمارسه أو مارسه بشكل متأخر أو جزئي.

إن الممارسة الجزئية مرة واحدة لهذا الحق لا يستثني أي حق آخر يعود له بموجب الاتفاقية الحالية.

فالحقوق المترتبة عن الاتفاقية الحالية هي حقوق جمعية و ليست إستثنائية مقارنة مع أي حق أو طعن منصوص عليه في القانون.

الباب 5: أحكام ختامية

المادة 01.05: الملاحظات

الحامل للنسخة الأصلية من الاتفاقية الحالية يتمتع بكافة السلطات للقيام بكل الإجراءات اللازمة للتسجيل و كذا الضمانات المطلوبة من الهيئة المفوضة في إطار هذا القرص.

المادة 02.5 : الإجراءات

لا يمكن للقرض الخاص بالاتفاقية الحالية أن ينجز فعلياً إلا بعد إتمام إجراءات التسجيل ، التوثيق و النشر، في الشكل المطلوب، لكل الضمانات المقدمة لفائدة البنك.

المادة 03.5 : التسجيل، دفع الحقوق و الرسوم

تخضع الاتفاقية الحالية لإجراءات التسجيل طبقاً للتنظيم الساري المفعول.

كل الحقوق و الرسوم مهما كانت طبيعتها ، بموجب النصوص التشريعية و التنظيمية ، و كل المصاريف الناتجة عن تنفيذ الاتفاقية الحالية أو التي قد تنتج عنها يتحملها و يقوم بدفعها "المقرض" و هو الذي يلتزم بذلك.

المادة 04.5 : التبليغ و اختيار الموطن

كل تبليغ موجه أو مسلم للأطراف على التوالي يعتبر متبليغاً ماعداً في حالة أحكام مخالفة و صريحة منصوص عنها في الاتفاقية الحالية للقرض و بالخصوص إذا كان مكتوباً و موجهاً للعناوين التالية:-

بالنسبة للبنك:- وكالة اعدادن " 587"، شارع كريم بلقاسم 06000 بجاية .

بالنسبة "المقرض":.....

المادة 05.5 : مسنح الإختصاص

في حالة أي إشكال أو اعتراض ما بين "البنك" و "المقرض" متعلق بتفسير أو أو تنفيذ الاتفاقية، يقوم "البنك" و "المقرض" بالتشاور لإيجاد معاً حل، بالتراضي و بنية صافية، لهذا التفسير المتنازع عليه

Annexe 09
II

في حالة عدم التوصل لهذا الإتفاق يقوم "البنك" و "المقرض" بعرض هذا النزاع على المحكمة المختصة إقليميا.

المادة 06.5 : مدة الصلاحية.

في حالة عدم تعبئة الأموال (أو جزء منها) خلال الـ 06 أشهر التي تلي تاريخ توقيع الاتفاقية الحالية يقوم البنك بسخ هذه الإتفاقية، ماعدا في حالة قيامه بدراسة أسباب هذا التأخير و تحديده لتاريخ لاحق لعرض هذه المادة
المادة 07.5 : سريان المفعول

تصبح الإتفاقية الحالية سارية المفعول بمجرد توقيعها من الأطراف المتعاقدة.

المادة 08-5 : انقضاء اتفاقية القرض بعد التسديد الكلي.

عند التسديد الكلي لمبلغ القرض الأصلي المستخدم و كل العمولات و الفوائد المستحقة و اللأزمة لهذا القرض ،
تتقضى الإتفاقية مباشرة مع كل الإلتزامات المفروضة على الأطراف.

توقيع الأطراف المتعاقدة:

عن "البنك":

BNA 587

"المقرض"

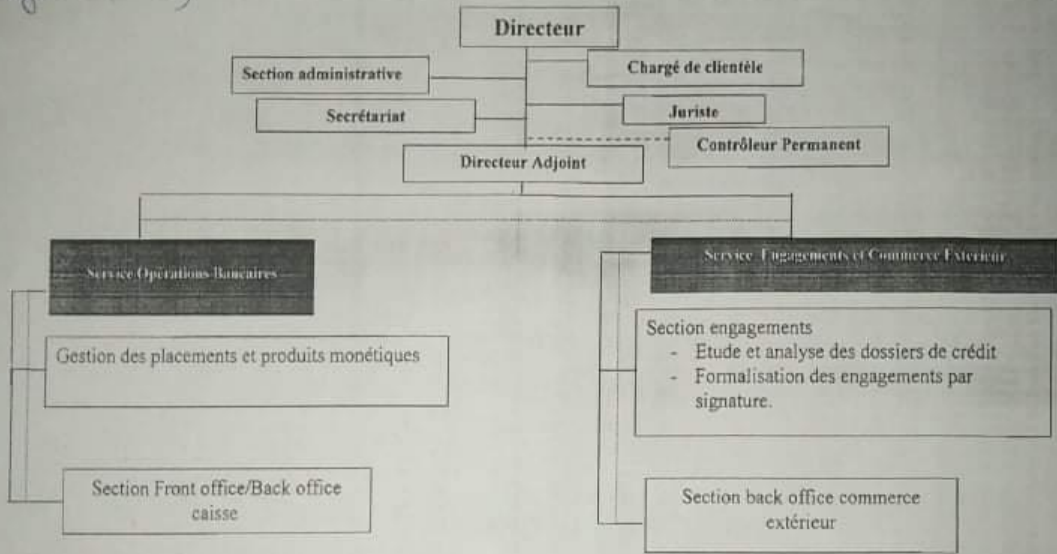
A.A.A.A
B.B.B.B

تم في خمسة (05) نسخ أصلية.

حرر ببجاية في 23/04/2024

Figure (08):

ORGANIGRAMME AGENCE TROISIEME CATEGORIE



Légende : ———— Liaisons hiérarchiques
————— Liaisons fonctionnelles

AX

Liste des figures

Figure I.1 : Typologies des crédits.....	19
Figure III.1 : Organigramme de l'agence principale BNA-587 de Bejaia	64
Figure III.2 : organisation du service crédit	65

Liste des tableaux

Tableau II.1 : Avantages accordés par la CNL en faveur des différentes catégories de revenus visées	40
Tableau II.2 : Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002 en fonction du Revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint.....	40
Tableau II. 3 : Taux de financement par la SGCI	43
Tableau III.1 : Identification de l'emprunteur	76
Tableau III.2 : Résultat de la simulation	77
Tableau III.3 : Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.....	79
Tableau III.4 : Les différents taux de la prime SGCI (hors taxe) selon les ratios prêts/valeurs (RPV)	84
Tableau III.5 : Tableaux d'amortissement.....	86

Table des matières

LISTE DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

Introduction Générale 1

Chapitre I : Généralités sur la banque et les crédits bancaires

Introduction 4

Section 01 : Généralités sur la banque 4

I.1. Définition de la banque 4

I.1.1. L'aspect étymologique 4

I.1.2. L'aspect juridique 5

I.1.3. L'aspect économique 5

I.2. Le rôle de la banque 5

I.3. Typologies des banques 6

I.3.1. La Banque centrale 6

I.3.2. La Banque de dépôt 6

I.3.3. La banque d'investissement : 7

I.4. Le fonctionnement de la banque 7

I.5. Les ressources de la banque 7

I.5.1. Les ressources propres 8

I.5.2. Les ressources clientèles 8

I.5.2.1. Les ressources à vue 8

I.5.2.2. Les ressources à terme 8

I.5.3. Les ressources hors clientèle 8

I.5.3.1. Le marché interbancaire 8

I.5.3.2. Le réescompte auprès de la banque centrale 9

I.5.3.3. Les fonds d'assainissements du trésor	9
Section 02 : Aspects théoriques sur les crédits.....	9
I.6. Définition du crédit	9
I.6.1. Rôle du crédit	10
I.6.2. Typologie des crédits	11
I.6.2.1. Les crédits d'exploitation	11
I.6.2.2. Les crédits d'exploitation directs (par caisse)	11
Section 03 : Les risques et les garanties liés aux crédits	19
I.7. Définition du risque.....	19
I.8. Typologies des risques	20
I.8.1. Les risques économiques.....	20
I.8.1.1. Le risque de contrepartie	20
I.8.1.2. Le risque de taux d'intérêt.....	20
I.8.1.3. Le risque de change	21
I.8.1.4. Le risque de liquidité.....	21
I.8.1.5. Le risque du marché	21
I.8.1.6. Le risque de solvabilité	21
I.8.1.7. Le risque opérationnel	22
I.8.2. Les autres risques	22
I.8.2.1. Les risques techniques.....	22
I.8.2.2. Les risques administratifs.....	22
I.8.2.3. Les risques juridiques.....	22
I.8.3. Définition de garantie.....	23
I.8.4. Typologies des garanties	23
I.8.4.1. Les garanties personnelles.....	23
I.8.4.1.1 Le cautionnement	24
I.8.4.1.2 L'aval	24

I.8.4.2. Les garanties réelles	24
I.8.4.2.1 Le nantissement.....	24
I.8.4.2.2 L'hypothèque	25
I.8.4.2.3 Les privilèges immobiliers spéciaux	25
Conclusion.....	25

Chapitre II : Le marché immobilier

Introduction	27
Section 01 : généralités sur le marché immobilier	27
II.1. Le bien immobilier	27
II.1.1. Classification du bien immobilier	28
II.1.1.1. L'immobilier résiduel.....	28
II.1.2. L'immobilier professionnel.....	29
II.1.3. Autres types de biens immobiliers	29
II.2. Caractéristiques des biens immobiliers	29
II.2.1. Le bien immobilier est un bien durable.....	29
II.2.2. Un bien immobilier et un actif réel	30
II.2.3. Un bien immobilier est un hétérogène	30
II.2.4. Un bien est n bien immobile	30
II.3. Le marché de l'immobilier.....	30
II.3.1. Définition du marché de l'immobilier.....	30
II.3.2. La segmentation de marché de l'immobilier	31
II.3.3. Les intervenants sur le marché immobilier	31
II.3.3.1. Les intervenants temporaires.....	32
II.3.3.2. Les intervenants permanents	33
II.3.3.3. Autres	34
Section 02 : L'évolution et l'intervention de l'état dans le financement du marché immobilier.....	35

II.4.	Historique du financement de l'immobilier en Algérie	35
II.4.1.	La première période avant 1986.....	35
II.4.2.	Deuxième Période de 1986 à nos jours	36
II.4.2.1.	La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière.....	37
II.4.2.2.	Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilier	37
II.4.2.3.	Le nouveau cadre institutionnel de financement de l'immobilier.....	38
II.4.2.4.	Les institutions chargées de la solvabilité de la demande	38
II.4.2.4.1	La Caisse Nationale du Logement (CNL).....	39
II.4.2.4.2.	Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière « FGCMPI »	41
II.4.2.4.3.	La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »	42
II.4.2.4.4	La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique « SATIM »	43
II.4.2.4.5	L'institution chargée du refinancement hypothécaire.....	44
II.4.2.4.5.1.	Les missions de la SRH.....	44
Section03 :	Le financement bancaire de marché immobilier	45
II.5.	Définition du crédit immobilier.....	45
II.5.1.	Le promoteur immobilier	45
II.5.1.1.	Définition du promoteur immobilier	46
II.5.2.	Les interlocuteurs du promoteur immobilier.....	46
II.5.2.1.	Les intervenants travaillant pour le promoteur	46
II.5.2.2.	Les autres intervenants	47
II.6.	Crédits à la promotion immobilière	48
II.6.1.	Les principes de financement de la promotion immobilière	48
II.6.2.	Les différentes formules relatives au crédit	49
II.6.2.1.	Opération sans réservataires :.....	49
II.6.2.2.	Opération avec réservataires (vente sur plans).....	49

II.7.	Crédits immobiliers aux particuliers	50
II.7.1.	Définition du crédit immobilier aux particuliers.....	50
II.7.2.	Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers	50
II.7.2.1.	La durée.....	50
II.7.2.2.	Le taux d'intérêt	51
II.7.2.2.1.	Taux d'intérêt fixe	51
II.7.2.2.2.	Taux d'intérêt variable	51
II.7.2.2.3.	Le différé.....	51
II.7.2.2.3.1.	Le différé total.....	51
II.7.2.2.3.2.	Le différé d'amortissement.....	52
II.7.2.3.	Le remboursement par anticipation.....	52
II.7.2.4.	Les intérêts intercalaires	52
II.7.3.	La gamme des Crédits immobiliers.....	52
II.7.3.1.	Le secteur libre	52
II.7.3.1.1.	Les prêts à remboursement échelonnés :.....	53
II.7.3.1.2.	Les prêts à remboursement non échelonné.....	54
II.7.3.2.	Le secteur réglementé.....	54
II.7.3.3.	Le secteur aidé.....	55
II.7.4.	Les types des crédits immobiliers accordés aux particuliers.....	56
II.7.4.1.	Les crédits à l'accession	57
II.7.4.2.	Les crédits à la consommation	59
	Conclusion.....	60

Chapitre III: le financement du crédit immobilier par BNA

Introduction :	61
Section 01 : présentation générale de la banque nationale d'Algérie BNA		61
III.1.	Historique de la banque nationale d'Algérie :	61
III.2.	Présentation de l'agence d'accueil BNA 587 Bejaia :	62

III.3.	Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence d'accueil :	64
III.3.1.	Organisation du service crédit :	65
III.3.2.	La cellule « Etudes et analyses des risques » :	65
III.3.3.	Rôle du service crédit :	66
III.3.3.1.	Rôle de la cellule études et analyses :	66
III.3.3.2.	Rôle de la cellule secrétariat engagement :	66
III.4.	Les relations hiérarchique et fonctionnelle du service crédit :	66
III.4.1.	Les relations fonctionnelles du service crédit :	67
III.4.2.	Les relations hiérarchiques du service crédit :	67
Section 02 : financement bancaire de l'achat d'un logement auprès d'un particulier par BNA		69
III.5.	Démarche pour bénéficiaire du prêt :	69
III.5.1.	Conditions d'éligibilités au financement :	69
III.5.2.	Condition d'octroi du crédit :	69
III.5.3.	Constitution du dossier :	70
III.6.	Traitement de la demande de crédit :	70
III.6.1.	Modalité de traitement des dossiers :	70
III.6.2.	Condition de mise en place de crédit :	71
III.6.3.	Modalité de remboursement du crédit :	72
III.7.	Dans le cas de l'achat d'un logement par la formule « vente sur plan » (VSP) :	73
III.7.1.	Le suivi et le recouvrement du crédit :	73
III.7.2.	Remboursement mensuel de crédit :	74
III.7.3.	Les crédits à taux bonifié :	75
III.7.3.1.	Les bénéficiaires du taux de 1% :	76
III.7.3.2.	Les bénéficiaires du taux 3% :	76
Section 03: crédit immobilier au particulier : cession entre particuliers		78
III.8.	Identification du demandeur, informations sur le crédit et le bien à acquérir :	79

III.9. Constitution du dossier (les pièces communes)	79
III.9.1. Traitement de la demande :	80
III.9.1.1. Dépôt de dossier :	80
III.9.2. Etude de dossier :	80
III.9.2.1. Le calcul du droit au prêt :	81
III.9.2.2. Le calcul de la durée de remboursement:	81
III.9.2.3. Le calcul de la capacité de remboursement.....	82
III.9.2.4. Calcul du crédit lié à l'assurance :	83
III.9.2.5. Le calcul de l'assurance SCGI:	83
III.9.3. La présentation du dossier au comité de crédit :	84
III.9.4. Etablissement des documents contractuels	85
III.9.5. Le suivi du dossier :	87
III.9.5.1. L'entrée en portefeuille :	87
III.9.5.2. La mobilisation du crédit :	87
III.9.5.3. Le remboursement du crédit :	88
Conclusion :	88
Conclusion générale	89
Bibliographie	
ANNEXE	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Résumé	

Résumé

Aujourd'hui plus qu'hier, les banques et les établissements financiers constituent la pierre angulaire de l'économie. Elles garantissent en outre, l'octroi du crédit destiné aux agents économiques.

La banque octroi un crédit immobilier aux particuliers sous des conditions différentes et variables à chaque individu (âge, SNMG, etc.), et aussi étudier plusieurs paramètres tels que La solvabilité, la durée, la quotité de financement, la capacité de remboursement, le taux d'intérêt et le différé, tous ce qui englobe la garantie du prêt à effectuer.

C'est en ce sens que ce présent travail s'est intéressé à l'étude du financement bancaire immobilier destiné aux particuliers ainsi que les différentes étapes de sa mise en œuvre. Pour cela, un stage pratique a été réalisé au sein de la BNA-Banque qui nous a, entre autres, permis de vérifier nos hypothèses de recherche.

Mots clés : Financement bancaire, BNA-Banque, Crédit immobilier, Crédit hypothécaire.

Summary

Today more than ever, banks and financial institutions are the cornerstone of the economy. They also guarantee the granting of credit to economic agents.

The bank grants a real estate credit to the individuals under different conditions and variable to each individual (age, GNMW, etc.), and also to study several parameters such as the solvency, the duration, the quota of financing, the capacity of refunding, the interest rate and the deferred payment, all what includes the guarantee of the loan to be carried out.

It is in this sense that this work was interested in the study of the real estate bank financing intended for the private individuals as well as the various stages of its implementation. For that, a practical training course was carried out within the BNA-Bank which allowed us, among other things, to check our research hypotheses.

Key words: Bank financing, BNA-Banque, Real estate credit, Mortgage credit.

المخلص

تعتبر البنوك والمؤسسات المالية اليوم، أكثر من الأمس، العمود الفقري للاقتصاد. كما أنها تضمن منح الائتمان للوكلاء الاقتصاديين. يمنح البنك انتماءً عقاريًا للأفراد في ظل ظروف مختلفة ومتغيرة لكل فرد (العمر، ضمان الحد الأدنى الوطني للأجور، وما إلى ذلك)، وأيضًا لدراسة العديد من الإعدادات مثل الملاءة المالية، والمدة، ونسبة التمويل، والقدرة على السداد، ومعدل الفائدة، والتأجيل، وجميعها منها ضمان القرض الذي سيتم تقديمه. ومن هذا المنطلق فإن هذا العمل الحالي يهتم بدراسة تمويل البنك العقاري المخصص للأفراد بالإضافة إلى المراحل المختلفة لتنفيذه. للقيام بذلك، تم إجراء تدريب عملي داخل البنك الوطني الجزائري والذي مكّننا، من بين أمور أخرى، التحقق من فرضيات بحثنا.

الكلمات المفتاحية: تمويل بنكي، البنك الوطني الجزائري، ائتمان عقاري، ائتمان الرهن العقاري