

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

Département des Sciences Financières et Comptabilité

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et
Comptabilité

Option : Comptabilité-Contrôle et Audit

Thème :

Le financement de l'immobilier : Quel rôle pour
les banques ?

(Cas de la BNA de Bejaia : Agence 588)

Réalisé par : Soupianou Malam Mani SALIFOU

Sous la direction de : Madame Aissat née Lasla Yasmina

Date de soutenance :

Jury :

Président :

Examineur :

Rapporteur :

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier le tout puissant Dieu de m'avoir donné la santé, la force et le courage d'accomplir ce travail.

J'adresse mes sincères remerciements au personnel de la BNA Agence 588 de Bejaïa.

Mes remerciements vont aussi à l'endroit de **Madame BENNAI Souhila** pour l'effort et son temps qu'elle m'avait accordé pour l'accomplissement de ce travail.

Je tiens tout particulièrement à remercier **Madame AISSAT**, pour ses conseils avisés, son expertise et sa disponibilité tout au long de ce travail. Ses précieuses suggestions et son accompagnement ont grandement enrichi ce mémoire.

Mes remerciements vont ainsi à tous les membres du corps professoral, pour leur soutien moral et leur aide précieuse dans la réalisation de ce projet.

Je suis également reconnaissant envers ma famille pour leur soutien indéfectible, leur patience et leur encouragement tout au long de cette aventure académique

Enfin, je tiens à remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire

DÉDICACE

À l'aide de DIEU, le tout puissant, ce travail est achevé.

À mon très cher père : *SOUFIANOU Malam Mani*

À ma très chère mère : *ZOUÉRA Malam Maarouf*

À mon très cher frère: *ALBACHIR Soufianou Mani*

À mes chères mamans

À mes chers frères et sœurs

À mes chers amis

Ce mémoire est dédié à vous, pour vos soutiens inconditionnels.

Vous avez été mes sources de motivation, me poussant à donner le meilleur de moi-même dans tous mes projets. Vos encouragements et vos conseils ont été une lumière dans le moment de doute et d'incertitude.

Chacun de vous a été ma source d'inspiration et de motivation, m'encourageant à poursuivre mes rêves et à atteindre mes objectifs.

Je vous remercie

Avec tout mon amour et ma gratitude.

Soufianou Malam Mani SALIFOU

LISTE DES ABRÉVIATIONS

LISTE DES ABRÉVIATIONS

APC	Assemblée Populaire Communale
APP	L'Aide à l'Accession à la Propriété
ADE	l'Assurance Des Emprunteurs
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
CATNAT	Catastrophes Naturelles
CCP	Comptes Courants Postaux
CIA	Compagnie Immobilière Algérienne
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNL	Caisse Nationale du Logement
CREM	Central des Risques Entreprises et Ménages
DA	Dinars Algérien
DCPS	Direction des Crédits Particuliers et Spécifiques
DEJC	Direction des Études Juridiques et du Contentieux
DRE	Direction de la Réglementation et des Études
DSERC	Direction du Suivi des Engagements et du Recouvrement des Créances
EPE	Entreprise Publique Économique
EPIC	Établissement Public à caractère Industriel et Commercial
FGC MPI	Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de Promotion Immobilière
FDH	Fond de Dotation de l'Habitat
FONAL	Fonds National du Logement
HLM	Habitat à Loyer Modéré
MHU	Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme
IAD	Invalidité Absolue et Définitive

ONS	Office National des Statistiques
LSP	Logement Social Participatif
PME	Petites Moyens Entreprises
PIB	Produit Intérieur Brut
PMI	Petites Moyens Industries
RMN	Revenu Mensuel Net
SAA	Société Algérienne d'Assurance
SATIM	Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique
SGCI	Société de Garantie du Crédit Immobilier
SIG	Système Interbancaire de Gestion
SMIG	Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti
SNMG	Salaire National Minimum Garanti
SRH	Société de Refinancement Hypothécaire
VEFA	Vente en État Future Achèvement
VSP	Vente Sur Plan

SOMMAIRE

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	01
CHAPITRE 1 : ASPECT THÉORIQUE SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER...03	
Section 1 : Bien et crédit immobilier.....	03
Section 2 : Généralité sur le marché immobilier.....	13
Section 3 : Les risques et les garanties liés au crédit immobilier.....	18
CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGÉRIE.....24	
Section 1 : L'intervention du système bancaire sur le marché immobilier..24	
Section 2 : Le monopole de l'état avant 1986.....	26
Section 3 : Le nouveau dispositif engagé à partir de 1986.....	30
CHAPITRE 3 : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER	40
Section 1 : Présentation de la Banque Nationale de l'Algérie.....	40
Section 2 : La situation du financement des crédits immobiliers.....	43
Section 3 : La procédure d'octroi de crédit immobilier : Cas d'étude d'une demande de financement.....	47
CONCLUSION GENERALE.....	64

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Le secteur de l'immobilier constitue la forme la plus importante du financement des particuliers et des entreprises, et un élément fondamental dans la croissance économique et sociale d'un pays. Il est l'une des priorités majeures des gouvernements, et un facteur crucial pour une relance de l'activité économique.

En Algérie, le secteur de l'immobilier enregistre toujours des difficultés en matière de satisfaction des besoins, alimentées par la croissance démographique et l'exode rural. Ce secteur était marqué par une série de réformes engagées à partir de 1986, notamment dans le domaine du financement. Ces réformes avaient pour but de réduire la charge sur l'État, en élargissant le champ d'intervention des banques dans le domaine du financement de l'immobilier. De nombreuses institutions financières chargées du refinancement et de garantie des crédits immobiliers ont été également créées. Il s'agit de, la Caisse Nationale du Logement (CNL) ; La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) ; Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ; La Société de Garantie des Crédits Immobiliers, et en fin de la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique (SATIM).

À partir de 1999, en plus de la contribution de l'État, le financement des crédits immobiliers était pris également en charge par le système bancaire, dont la Banque Nationale d'Algérie fait partie.

L'objet de notre travail est de tenter d'apprécier la contribution des banques dans le financement des crédits immobiliers. Dans cette perspective, la question centrale à laquelle nous tenterons d'apporter des éléments de réponse est :

- Quelle est la contribution des banques et particulièrement la BNA dans le financement des crédits immobiliers ?

De cette question centrale, découle d'autres interrogations, à savoir :

- Quelle est la situation du marché immobilier, notamment en matière de financement ?
- Quel est le rôle des banques dans le financement des crédits immobiliers ?
- Comment s'effectue le traitement des demandes de financement au sein des banques ?

Pour répondre à ces questions, nous nous basons sur les hypothèses suivantes :

Hypothèse 01 : Les banques est particulièrement la BNA, accordent une priorité particulière au financement des crédits immobiliers vue l'importance de la demande exprimée pour ce créneau.

Hypothèse 02 : Les critères d'éligibilité, les conditions et les modalités d'octroi, jouent un rôle déterminant dans la procédure d'octroi de crédits immobiliers au sein de la BNA de Bejaia.

Pour réaliser ce travail, nous avons effectué une recherche bibliographique à travers, la consultation d'ouvrages, d'articles scientifiques, de textes réglementaires et de divers sites internet. Nous avons également effectué un stage pratique, d'une durée de un mois au niveau de la BNA de Bejaia (Agence 588).

Pour mener à bien notre travail, nous avons opté pour un plan de travail scindé en trois chapitres : Le premier chapitre s'intéressera à l'aspect théorique concernant le marché immobilier. Le deuxième chapitre sera consacré au financement de l'immobilier en Algérie ; Et le troisième à l'intervention de la BNA de Bejaia (Agence 588) en matière d'octroi de crédit immobilier.

CHAPITRE 01 :
ASPECTS THÉORIQUES SUR LE MARCHÉ
IMMOBILIER

CHAPITRE 01 : ASPECT THÉORIQUE SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

Les crédits et le marché immobilier sont deux éléments étroitement liés qui jouent un rôle crucial dans l'économie et dans la vie quotidienne des individus. Les crédits immobiliers permettent aux acheteurs d'accéder à la propriété en empruntant des fonds auprès des institutions financières, tandis que le marché immobilier englobe l'achat, la vente, la location et le développement de biens immobiliers, tels que des maisons, des appartements, des terrains.

Dans ce chapitre, nous présenterons, dans la première section le bien et le crédit immobilier ; Dans la deuxième section des généralités sur le marché immobilier, et dans la dernière section les risques et les garanties liés au crédit immobilier.

Section 1 : Bien et crédit immobilier

L'objet de cette section est de présenter quelques définitions relatives au bien et au crédit immobilier.

1.1. Caractéristiques du bien immobilier

Un bien immobilier désigne un bien matériel de nature immobilière, c'est-à-dire un terrain, une maison, un appartement ou tout autre type de construction fixée au sol de manière permanente¹.

Il existe des biens par nature qui regroupent (bâtiments et les terrains), par destination (les meubles que le propriétaire a liés à perpétuelle demeure à la construction et ne peuvent être ni déplacés, ni détachés sans être détériorés².

1.1.1. Les caractéristiques du bien immobilier

Un bien immobilier est un bien qui a des caractéristiques qui sont : la durabilité, l'immobilité, l'hétérogénéité et leur rôle patrimonial en tant qu'un actif réel³.

¹ In, <https://www.boursesdescredit.com/definition/bienimmobilier> consulté le 29 mai 2024

² Idem

³ <https://www.politiquedulogement.com/caracteristiquedubienimmobilier>, consulté le 29 mai 2024

1.1.1.1. Un bien immobilier en tant que bien durable

Sa durabilité fait référence à la capacité du bien à résister à l'usure, aux dommages et à rester fonctionnel sur une longue durée et cette durabilité implique plusieurs aboutissements à savoir :

- Cout très élevé
- Son financement se fait à long terme

1.1.1.2. Un bien immobilier en tant que bien immobile

Son immobilité signifie que le bien immobilier est fixe et ne peut pas être déplacé (bâtiment, maison).

1.1.1.3. Un bien immobilier en tant que bien hétérogène

« Chaque bien est différent, l'offre d'un bien donné est une offre de monopole. Face à cette offre se présente une demande concurrentielle, qui peut se porter sur un autre bien. Les biens sont donc substituables. On se réfère alors à un modèle de concurrence monopolistique. Les prix des biens sont différents et sont déterminés par un mécanisme d'enchères, c'est-à-dire par une allocation du bien au plus offrant. C'est la demande qui fait le prix »⁴.

1.1.1.4. Un bien immobilier en tant qu'un actif réel

Les biens immobiliers constituent des actifs réels. Ce caractère provient du fait qu'ils peuvent rendre service dans le temps, service qui a une valeur économique. Autrement dit, en tant qu'un actif réel, le bien immobilier peut générer des recettes.⁵

1.1.2. Typologies des biens immobiliers

On distingue plusieurs catégories des biens immobiliers⁶ :

1.1.2.1. Immobilier résidentiel

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

- Logement
- Résidences avec services
- Résidences de tourisme

⁴ Cornuel D, « Économie immobilière et des politiques du logement », bibliothèque nationale, paris, mai 2013, p58.

⁵ Idem, p13

⁶ Granelle J, « Economie immobilières, analyse et application, édition Economica, février 1998.

1.1.2.2. Immobilier professionnel

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

- Immobilier du bureau
- Immobilier industriel
- Immobilier commercial

1.2. Le crédit immobilier

Avant de présenter le crédit immobilier, on présentera d'abord quelques notions relatives au crédit en général.

1.2.1. Le crédit

Le crédit est l'expression de «confiance» d'origine grecque, le mot « crédit» découle du mot grec « crédere », c'est-à-dire «croire» autrement dit « faire confiance⁷ ».

Accorder un crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser le crédit dans les délais convenus.

L'opération de crédit est définie dans l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et le crédit, comme suite, «tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail⁸.

1.2.2. Définition économique

faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent qui sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service. «Le crédit bancaire est, en générale, l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers

⁷ Hadj Sadok T, «Les risques de l'entreprise et de la banque», mémoire de master, université Dahlab, M'silla 2007.

⁸ Ordonnance n°03-11 du 20/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixe pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui été fournie⁹ »

1.2.3. Les caractéristiques du crédit.

On distingue trois grandes caractéristiques qui sont¹⁰ :

1.2.3.1. Le temps

Le crédit est consenti pour un certain temps, une certaine durée, cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit: crédit à court terme, moyen ou à long terme.

1.2.3.2. La confiance

Le mot (crédit) vient du latin *credere* qui signifie: faire confiance, la confiance n'est pas mesurable et quantifiable. On peut faire confiance à une personne en raison de son honnêteté (vraie ou supposée), de sa prospérité future potentielle et du climat politico-économique, mais on peut se tromper.

1.2.3.3. Le risque

Le risque est une notion inséparable de l'idée de confiance, le banquier devra analyser minutieusement tous les risques de l'entreprise pour bien la connaître ses points forts, sur la base desquels il peut asseoir sa confiance et sa décision de crédit.

1.2.4. Typologies de crédit

Pour la satisfaction de ses clients (entreprise et particuliers) la banque doit répondre présente en attribuant des crédits.

Ils peuvent être destinés soit

- Au financement du cycle d'exploitation de l'entreprise ;
- Ou à la réalisation de ses programmes d'investissement ;
- Ou soit affectés aux particuliers.

⁹Pruchaud J, «Évolution des techniques bancaires» Edition scientifique Riber, Paris 1960 , p50.

¹⁰ Mansouri M, « Système et pratique bancaire en Algérie» édition Houma, Alger, 2006.

1.2.4.1. Les crédits d'exploitation

C'est un type de financement qui se réfère aux ressources financières nécessaires pour couvrir les dépenses quotidiennes de l'entreprise¹¹. On distingue deux catégories de crédit d'exploitation :

- Les crédits d'exploitation par caisse.
- Les crédits d'exploitation par signature.

1.2.4.2. Les crédits d'exploitation par caisse

Ce sont des crédits à court terme, ils ont pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise, ils servent, par exemple, à couvrir un temps de stockage, un délai de fabrication ou un délai de paiement consenti au client et permettent ainsi de faire face aux dépenses courantes de l'activité (salaires, loyers, etc...)

On distingue deux catégories de crédit d'exploitation qui sont :

A. Les crédits d'exploitation globaux

Les crédits d'exploitation globaux souvent appelés crédit d'exploitation ou crédit de trésorerie, sont des financements à court terme accordés aux entreprises pour couvrir leurs besoins en fonds de roulement (FR). Ces crédits sont utilisés pour financer les opérations quotidiennes telles que l'achat des matières premières, le paiement des salaires et des fournisseurs ou encore la gestion des stocks. Ils sont essentiels pour maintenir la liquidité et la stabilité financière de l'entreprise.

Elles peuvent se présenter sous différentes formes :

- La facilité de caisse
- Le découvert
- Le crédit de compagne
- Le crédit relais

B. Les crédits d'exploitation spécifiques

Les crédits d'exploitation spécifiques sont des financements ciblés accordés aux entreprises pour répondre à des besoins particuliers liés à leur cycle d'exploitation. Contrairement aux crédits d'exploitations globaux qui couvrent l'ensemble des besoins

¹¹ 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.

courant de l'entreprise, les crédits d'exploitation spécifiques sont souvent destinés à des projets ou à des activités précises¹².

Ils sont sous formes de :

- Avance sur facture ;
- Avance sur les marchandises ;
- Escompte commercial.

1.2.4.3. Les crédits par signature

Les crédits par signature, également appelés crédits de garantie ou crédits de caution, sont des engagements financiers pris par une banque ou une institution financière au nom d'un client, sans qu'il y ait un décaissement immédiat de fonds. Ces crédits sont basés sur la réputation et la solvabilité de l'emprunteur, et la banque s'engage à payer un certain montant si le client ne respecte pas ses obligations financières.

Parmi les crédits par signature nous distinguons :

- L'avale
- L'acceptation
- Le cautionnement bancaire

1.2.4.4. Les crédits d'investissement

Les crédits d'investissement ce sont des crédits octroyés aux entreprises à moyen et à long terme. Ils servent au financement de bien d'investissements tels que les marchandises, les immeubles d'exploitation, etc. Ils permettront à l'entreprise de produire plus ou dans meilleurs condition, ce qui permettrait de dégager des profits supplémentaires, ces sont ces profits permettront à l'emprunteur de rembourser sa dette¹³.

Dans ce type de crédit, les banques peuvent utiliser les formes suivantes: le crédit classique et le crédit-bail (leasing).

A. Les crédits bancaires classiques

Ce crédit peut être accordé à moyen terme ou à long terme.

- **Les crédits à moyen terme**

¹² Hassani N, « Le financement Bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master en science économique, option : Économie monétaire et bancaire, université de Bejaia, 2010.

¹³ Idem, p15.

CHAPITRE I : ASPECTS THÉORIQUES SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

Ces crédits sont destinés à financer les investissements légers tels que les véhicules et les machines, et d'une façon plus générale la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise, sont accordés soit par une banque seule, soit par une banque en concours avec un établissement spécialisé. Leur durée est de 2 à 7ans, le banquier accorde des différés allant de six(06) à douze (12) mois, ou le client ne paye que les intérêts.

- **Les crédits à long terme**

Ces crédits sont d'une durée de 7 à 20 ans, ils sont destinés au financement des immobilisations lourdes et en particuliers les constructions.

Les garanties présent par la banque à cette occasion sont des garanties hypothécaires ou de nantissement du fond du commerce et des équipements financiers.

B. Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilise par les Petites Moyens Entreprises (PME) et les Petites Moyens Industries (PMI) pour le financement de matériels est, notamment, matériel 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 entreprise qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des bien loues, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une partie, des versements effectues a titre de loyer»¹⁴.

1.3. Définition et caractéristique du crédit immobilier

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 immobilier¹⁵.

¹⁴ Conso P et Hemici F, « Gestion financière de l'entreprise» édition Dunod, paris, 2005.

¹⁵Hentour F, « Le financement bancaire au service de l'immobilier en Algérie », mémoire de fin d'étude, école supérieur de banque, Alger 2015, p23.

1.3.1. Les caractéristiques du crédit immobilier

Le crédit immobilier représente les caractéristiques suivantes¹⁶ :

1.3.1.1. 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.

1.3.1.2. Le taux d'intérêt

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

A. Le 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.

B. Le taux d'intérêt révisable

Dans ce cas le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation financière et économique du moment. 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

¹⁶Hentour F, « Le financement bancaire au service de l'immobilier en Algérie », mémoire de fin d'étude, école supérieur de banque, Alger 2015, p24

hausse (augmentation de la rentabilité), mais leurs impact se dévoilera négatif le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité).

1.3.1.3. Le différé

Il est reparti en deux (02) types¹⁷ :

A. Le différé total

Le différé total est une option de remboursement dans le cadre d'un prêt, où l'emprunteur n'est pas tenu de rembourser ni le capital ni les intérêts pendant une période définie au début du prêt. Mais à la fin il doit verser le prêt et l'intérêt en même temps.

B. Le différé d'amortissement

Le différé d'amortissement est une option de remboursement dans le cadre d'un prêt où l'emprunteur ne rembourse que les intérêts pendant une période initiale définie, sans rembourser le capital emprunt.

1.3.1.4. Les intérêts intercalaires

Les intérêts intercalaires sont des intérêts payés sur les sommes décaissées par tranches progressives lors de la réalisation d'un projet, avant que le remboursement du capital du prêt ne commence. Ils sont couramment associés aux prêts immobiliers, notamment pour la construction de maisons ou l'acquisition de biens en VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement).

1.3.1.5. Le remboursement par anticipation

Le remboursement par anticipation est la possibilité pour un emprunteur de rembourser partiellement ou totalement son prêt avant l'échéance prévue dans le contrat de prêt.

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 anticipation¹⁸.

1.3.2. Typologies du crédit immobilier

Il existe plusieurs types de crédit immobilier, à savoir¹⁹ :

¹⁷Hentour F, « Le financement bancaire au service de l'immobilier en Algérie », mémoire de fin d'étude, école supérieure de banque, Alger 2015, p25.

¹⁸ Ouhab S et Oumbiche O, «Le financement bancaire du crédit immobilier», mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013, p25

1.3.2.1. Les crédits immobiliers 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

C'est une technique par laquelle un promoteur immobilier cédera à un acquéreur à usage d'habitation (logement), commercial (local) ou industriel, en cours de réalisations avant achèvement en parallèle d'un paiement sous forme d'avance sur commande.²⁰

B. Le logement Promotionnel Aidé (LPA)

Le logement promotionnel aidé est un logement réalisé par un promoteur immobilier conformément à des spécifications et des conditions financières définies. Il est destiné à des postulants éligibles à l'aide de l'état²¹.

1.3.2.2. Les crédits immobiliers à la construction

Ce crédit est généralement destiné pour le financement immobilier c'est-à-dire spécialement pour la construction d'une maison. On peut citer parmi ce crédit :

- **Crédit de construction d'une habitation individuelle**

Il est offert à une personne possédant déjà une parcelle à construire afin de réaliser son logement.

- **Crédit d'un local commercial**

C'est un type de financement octroie pour la construction, la rénovation d'un espace commercial.

- **Crédit pour l'extension (sur le plan horizontal)**

Il est octroyé pour étendre ou agrandir une propriété déjà existante, que ça soit à des fins commerciales ou industrielles.

- **Crédit pour la surélévation (plan vertical)**

C'est un type de financement pour l'ajout d'un étage supplémentaire à une propriété existante.

1.3.2.3. Autres types des crédits immobiliers

On distingue plusieurs autres types de crédits immobiliers qui sont :

¹⁹ Hassani N, « Le financement Bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master en science économique, option : Économie monétaire et bancaire, université de Bejaia, 2010, p29.

²⁰ Décrets exécutif N°94-85 du 07/03/1994 relatif au mode de contrat VSP.

²¹ <https://www.mhuv.gov.com/definition/logementpromotionnelaidé>, consulté le 28 mai 2024

- Les crédits à la consommation
- Crédit de construction en coopérative immobilière
- Crédit construction d'une habitation individuelle
- Crédit extension d'une habitation surélévation
- Crédit d'aménagement d'une habitation

Section 2 : Généralité sur le marché immobilier

Cette section sera consacrée à la présentation de quelques généralités sur le marché immobilier.

2.1. Le marché immobilier

Le marché immobilier désigne le lieu de confrontation qui influence la demande et l'offre de bien immobilier dans un pays donné. C'est un marché où s'effectue l'achat et la vente d'une ou plusieurs locations²².

La demande dépend de plusieurs facteurs²³ :

- Revenu disponible : la capacité financière des personnes peut influencer la demande ;
- Les taux d'intérêt : les taux d'intérêt affectent les coûts des emprunts des biens ;
- Condition économiques ;
- La démographie.

Quant à l'offre, les facteurs dépendent de :

- La disponibilité des terrains ;
- La rareté des terrains ;
- Les coûts de construction ;
- Capacité de remboursement.

2.1.1. Structure du marché immobilier

La structure du marché immobilier peut être complexe et variée, impliquant différents acteurs, segments et intervenant.

²² Cornuel et al, « Les marchés immobiliers : segmentation et dynamique », Paris, 1999, p8.

¹⁸ Idem, p9.

2.1.1.1. Segmentation du marché immobilier

Le marché immobilier se divise en plusieurs segments, chacun ayant ses caractéristiques spécifiques²⁴ :

A. Le marché primaire

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

B. 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 ancien.

2.1.2. Les acteurs du marché immobilier

Le marché immobilier implique de nombreux acteurs, chacun jouant un rôle spécifique²⁵ :

A. Les acteurs de la demande immobilière

La demande immobilière est animée par les entreprises dans le marché de l'immobilier professionnel et des ménages dans le marché de l'immobilier résidentiel²⁶ :

- **La demande exprimée par les ménages**

L'existence d'un ménage est conditionnée par la disponibilité du logement ; est ce dernier reste une des priorités pour la continuité et la stabilité d'un ménage. Leurs comportements diffèrent suivant le segment où ils se trouvent. Pour les locataires ils aspirent à devenir propriétaire, pour les propriétaires ils aspirent à une amélioration des commodités résidentielles. Donc Chaque ménage peut adopter un certain comportement résidentiel, et peut exprimer une demande suivant certains indicateurs. Les indicateurs à la demande sont :

- Évolution des revenus
- Évolution démographique
- La coprésidence parent-enfant

²⁴Hassani N, « Le financement Bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master en science économique, option : Économie monétaire et bancaire, université de Bejaia, 2010 , p36.

²⁵Serradj T, « Le marché de l'immobilier en Algérie : situation, acteurs et stratégies », mémoire de magistère en science de gestion, option : Management, Alger, 2007 , p41.

²⁶ Idem, p49

- **La demande exprimée par les entreprises**

La demande exprimée par les entreprises dans le marché immobilier concerne principalement l'acquisition ou la location de biens immobiliers nécessaires à leurs opérations. Cette demande peut être segmentée en plusieurs catégories selon les besoins spécifiques des entreprises.

- **La demande dynamisée par l'investissement**

L'immobilier en tant qu'actif a toujours éveillé un vif intérêt un engagement certain envers les demandeurs, ces derniers peuvent être des investisseurs ou des marchands de biens.

B. Les acteurs de l'offre immobilière

Quant à l'offre immobilière, elle obéit à un certain nombre d'indicateur qui sont : taux de construction, prix des biens immobiliers et le stock de logement vacant. Les offreurs des biens immobiliers peuvent servir de tous les segments du marché immobilier : résidence, professionnel et même le marché foncier.²⁷

Pour présenter et définir les acteurs de l'offre, nous les regroupons en deux catégories : les offreurs du bien immobilier neuf et les offreurs du bien immobilier ancien.

- Les offreurs du bien immobilier neuf
- Les offreurs du bien immobilier ancien

2.1.3. Les Intervenants du marché immobilier

Le marché immobilier est caractérisé par la participation de divers intervenants, chacun jouant un rôle spécifique dans les transactions et la régulation du marché.

Nous pouvons citer²⁸ :

2.1.3.1. Maître d'ouvrage

Le maître d'ouvrage est « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de faire réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire²⁹ »

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

- de financer le projet ;
- La mise en place des conditions administratives pour la réalisation du projet ;

²⁷ Serradj T, « Le marché de l'immobilier en Algérie : situation, acteurs et stratégies », mémoire de magistère en science de gestion, option : Management, Alger, 2007 , pg49

²⁸ Idem, p51

²⁹ Décrit législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte, Article 7.

CHAPITRE I : ASPECTS THÉORIQUES SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

- La sélection du maître d'ouvrage et les entreprises de réalisation ;
- Le contrôle perpétuel des réalisations effectuées.

2.1.3.2. Maître d'œuvre

Le maître d'œuvre désigne une personne ou une entreprise responsable de la conduite et de la réalisation du projet.

2.1.3.3. L'entreprise de réalisation

L'entreprise de construction ou entrepreneur est la société responsable de l'exécution des travaux sur un chantier afin de réaliser un projet.

2.1.3.4. Le promoteur

Un promoteur immobilier est une personne ou une entreprise qui finance, développe, et réalise des projets immobiliers. On distingue deux (02) catégories de promoteur :

- Promoteur publics
- Promoteur privés

2.1.3.5. Autres intervenants

En dehors des acteurs directement impliqués dans la construction, plusieurs autres intervenants jouent des rôles importants sur le marché immobilier qui sont :

- Agents immobiliers
- Évaluateurs immobiliers
- Notaires
- Banques et institutions financières
- Promoteurs immobiliers
- l'expert immobilier

2.1.4. Les composantes du marché immobilier

Les composantes du marché de l'immobilier sont plus précisément l'offre et la demande, ces composantes sont régies des lois et règles juridiques par lesquelles différentes transactions peuvent avoir lieu³⁰.

³⁰ Boukhelef L et Bouzekri Z, « Le financement Bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master en science de gestion, option : Management bancaire, université de Tizi ousou, 2021, p61.

CHAPITRE I : ASPECTS THÉORIQUES SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

- L'offre représente la quantité des biens disponibles à la vente ou à la location dans un marché donné à un moment donné. Il est influencée par différents facteurs tels que : la disponibilité des terrains, le coefficient d'occupation du sol et le foncier urbain.
- La demande, elle est influencée par les facteurs tels que la croissance démographique, le niveau des revenus et le taux d'intérêt.

A. Les déterminants de l'offre

Les déterminants de l'offre sont :

- **La disponibilité du terrain**

La disponibilité du terrain est influencée par regroupement des plusieurs facteurs démographique, économiques, politiques et règlementaires. Les autorités gouvernementales et les acteurs du marché immobilier ont un rôle dans la régulation de ces facteurs pour répondre aux besoins du développement économique et urbain et surtout de la population.

- **Le Coefficient d'occupation du sol**

Le coefficient d'occupation du sol (C.O.S) représente une règle axiales pour les nouveaux outils d'urbanisme, il est donc l'élément de base du règlement d'urbanisme

- **Foncier urbain**

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

B. Les déterminants de la demande

Les déterminants de la demande sont :

- **La Croissance Démographique**

Comme d'autres déterminants, la croissance démographique est un facteur influençant la demande de l'immobilier mais aussi du fait du processus rapide de l'urbanisation suite à la croissance démographiques mais aussi au déménagement des zones rurales vers les zones urbaines à la recherche du bien-être ou d'opportunités économiques.

Ainsi plus la population augmente, la demande augmente.

- **Le niveau des revenus**

Le pouvoir d'achat ainsi les prix des logements sont les principaux facteurs qui influencent la demande, la segmentation du marché, les décisions d'investissement et les politiques gouvernementales en matière de logement.

- **Le Taux d'intérêt**

Le taux d'intérêt est un facteur important à prendre dans l'analyse du marché immobilier en Algérie, car il influence la demande de logements, les projets de construction et de développement ainsi que la dynamique du marché immobilier.

Section 3 : Les risques et garanties liés au crédit immobilier

Compte tenu de nombres de crédit de financement demandés, le risque est un facteur indéniable, mais à travers les garanties déposées, on peut le minimiser.

Dans cette section, nous évoquerons les différents risques et garanties relatives au crédit et marché immobilier.

3.1. Le risque

« Le risque de crédit peut se définir comme une incertitude relative à la possibilité (ou à la volonté) d'un débiteur de rembourser tout ou partie de son crédit à son créancier, et ce, aux échéances prévues par des contrats³¹ ».

3.2. Typologies du risque

Les risques du crédit sont nombreux et différents vis-à-vis de leur contexte.

Parmi les typologies du risque, nous pouvons citer :

3.2.1. Les risques économiques :

On distingue plusieurs types de risque économiques :

A. 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 nature³².

B. Le risque de taux

Le risque représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propres affectées par l'évolution des taux d'intérêt³³.

³¹ <https://www.3vfinance.com//definitiondurisque>, consulté le 29 mai 2024

³² Pupion P, « Économie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P.69

³³ Augros J et Queruel M, « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition Economica, Paris, 2000, P 17.

C. 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 banque³⁴.

D. 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 illiquide³⁵.

E. Le risque du marché

Le risque du marché résulte de la variation, fluctuation et volatilité des rendements, des taux 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.³⁶

F. 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 banque.³⁷

3.2.2. Les autres risques

Parmi les autres types de risques, nous pouvons citer³⁸ :

³⁴ Bekhouche S, Bouattou S, «La gestion des risques des crédits bancaires et les moyens de couverture» mémoire de master, université de Tizi, 2010.

³⁵Coussergues S, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition Dunod, Paris, 2002 , P 101.

³⁶ 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.

³⁷ Benatsou D et Zaidi S, «Le financement bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master, option Finance d'Entreprise, université de Bejaia, 2017, p, 16

³⁸ Idem, P17

A. 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).

B. Les risques administratifs

C'est l'ensemble des éléments rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers des crédits, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sien d'un établissement bancaire³⁹.

C. Les risques juridiques

Quant aux risques juridiques, on peut citer :

- La rédaction du contrat : est une étape cruciale dans la formalisation d'un accord entre deux ou plusieurs personnes.
- L'hypothèque : c'est un dispositif juridique qui permet de garantir le remboursement d'un prêt, généralement un prêt immobilier, en donnant en gage un bien immobilier.
- La valeur de l'hypothèque : c'est la valeur du bien immobilier mis en garantie pour le remboursement d'un prêt.

3.2. La 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 prêt⁴⁰.

3.2.1. Typologie de garantie

On distingue deux grandes catégories de garantie qui sont : les garanties personnelles et réelles.

³⁹Benatsou D et Zaidi S, «Le financement bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master, option Finance d'Entreprise, université de Bejaia, 2017 , P17

⁴⁰ www.boursedescredits.com//definitiongarantie/, consulté le 28 mai 24

3.2.2. Les garanties personnelles

Elles sont définies 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 »⁴¹.

A. Le Cautionnement

Le cautionnement est un contrat unilatéral par lequel une personne (la caution) s'engage auprès d'un créancier à payer la dette d'un débiteur en cas de défaillance de celui-ci.

On distingue deux types de cautionnement :

- **Cautionnement simple** : La caution s'engage à payer la dette du débiteur principal uniquement après que le créancier a épuisé toutes les voies de recouvrement contre le débiteur.
- **Cautionnement solidaire** : La caution est solidaire du débiteur principal, ce qui signifie que le créancier peut s'adresser directement à la caution sans avoir à poursuivre le débiteur en premier lieu.

B. L'aval

C'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 séparé⁴².

3.2.3. Les garanties réelles

Les garanties réelles sont des droits accordés à un créancier sur un bien appartenant au débiteur ou à un tiers, pour garantir le paiement d'une dette. Elles permettent au créancier de se faire rembourser en priorité sur le produit de la vente de ce bien en cas de défaillance du débiteur.

On distingue, plusieurs types de garanties réelles qui sont :

A. Le Nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel un débiteur remet un bien à un créancier comme garantie de paiement d'une dette.

⁴¹ , Benatsou D et Zaidi S, «Le financement bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master, option Finance d'Entreprise, université de Bejaia, 2017, p18.

⁴² Bernet R, « Principes de technique bancaire », 24^{ème} édition Dunod, Paris, 2006, P 174.

B. Le droit de rétention

Le droit de rétention est le droit qu'à un créancier de retenir un bien mobilier ou immobilier appartenant à son débiteur tant que celui-ci n'a pas réglé la dette qui est due en relation avec ce bien.

C. L'hypothèque

L'hypothèque peut se définir comme un «droit accordé à un créancier sur un bien immeuble en garantie d'une dette, sans que le propriétaire du bien en soit dépossédé»⁴³.

Conclusion

Bien que le crédit soit un élément essentiel du marché immobilier, sa gestion prudente et une réglementation efficace sont indispensables pour maintenir la stabilité financière et favoriser un accès équitable à la propriété, tout en minimisant les risques de crises économiques majeures.

Un accès équilibré au crédit favorise la stabilité et la croissance du marché immobilier. Le risque est une partie intégrante de l'activité du crédit, pour se prémunir contre ces risques, les garanties pouvaient être comme un moyen de protection.

⁴³ [Hptts://www.dictionnairele Robert.com//definition//hypootheque](https://www.dictionnairele Robert.com//definition//hypootheque), consulté le 28 mai 24

CHAPITRE 02 :

***LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN
ALGERIE***

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

Le financement bancaire de l'immobilier repose sur un accord entre l'emprunteur et la banque, où cette dernière fournit les fonds nécessaires à l'achat d'un bien immobilier en échange d'un remboursement périodique incluant des intérêts.

Ce chapitre est composé de trois sections. Dans la première section, on s'intéressa à l'intervention du système bancaire sur le marché immobilier, dans la deuxième à l'étape du monopole de l'État avant 1986, et dans la dernière section le nouveau dispositif engagé à partir de 1986.

Section 1 : L'intervention du système bancaire sur le marché immobilier

Le logement est un bien répondant à un besoin social et un investissement qui stimule l'économie nationale et contribue à la formation du PIB, à la création d'emploi, ainsi qu'au dynamisme des autres secteurs. La valeur ajoutée du secteur Bâtiment et Travaux Publics (BTP) est estimée à 1 908,2 milliards de dinars, représentant 11,5 % du PIB et 15,4 % de la valeur ajoutée de la sphère réelle (BA, 2015). La construction en Algérie mobilise également une main d'œuvre importante, estimée à environ 1,78 millions de travailleurs (BA, 2015), représentant 16,8% de la population totale occupée⁴⁴.

1.1. Le rôle des banques dans le financement de l'immobilier

Les banques sont intervenues ces dernières années assez largement dans le marché immobilier en Algérie. Elles constituent le soutien des ménages en ce qui concerne l'acquisition d'un logement. Le crédit immobilier hypothécaire suscite un intérêt réel auprès des ménages qui n'ont pas pu bénéficier de l'un des quatre produits résidentiels étatiques (Social, Promotionnel, Location – vente et Participatif) pour financer leurs résidences.

D'un autre côté, l'intérêt suscité par les ménages fait du crédit immobilier un produit dont le marché est devenu très concurrentiel. Chaque banque devra s'efforcer de fournir une gamme de produits adaptée aux exigences des ménages pour augmenter sa part de marché.

Le dynamisme du marché immobilier a poussé les banques à consacrer des services pour l'étude des dossiers de crédits. Chaque agence bancaire dispose de chargés d'études crédits qui peuvent orienter et présenter une simulation d'achat aux clients. Pour une

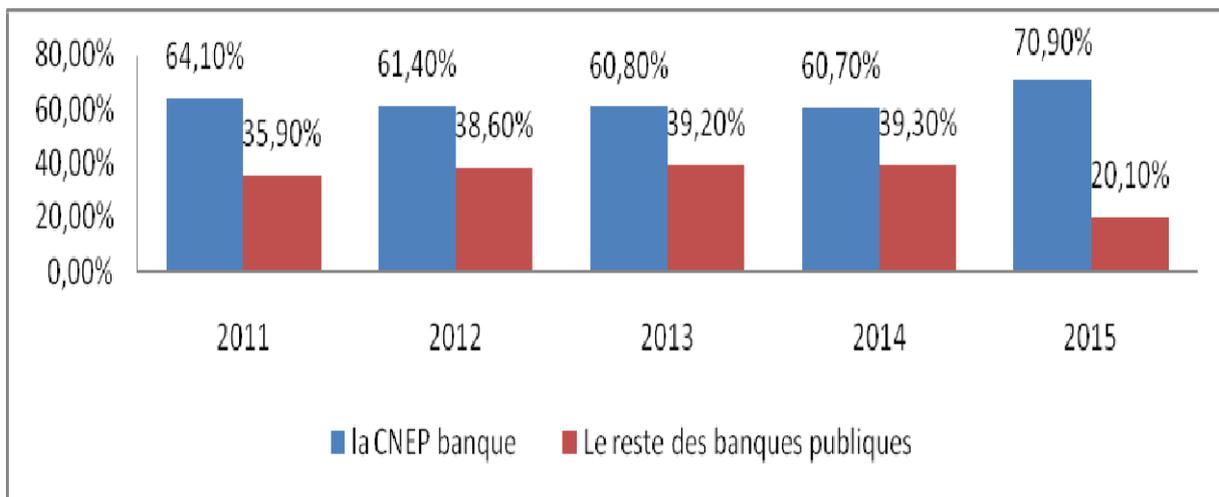
⁴⁴Lasla Y et Oukaci K « le marché du logement en Algérie quel état des lieux », revue des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales, Volume 11, n°1(2018) , P402.

meilleure compréhension des comportements des intermédiaires ; l'étude de leurs profils concurrentiels est nécessaire pour déterminer quel concurrent dispose de quel avantage concurrentiel.

1.2. L'implication des banques dans le financement du marché immobilier

En Algérie, l'implication des banques dans le processus de financement du logement était inscrite dans le cadre des actions menées par les pouvoirs publics pour favoriser la relance du secteur. Des banques autres que la CNEP-banque se sont engagées dans le financement du logement à partir de la fin de la décennie 90. Cependant, leur participation restait modeste par rapport à celle de la CNEP-banque, qui distribuait notamment des crédits à moyen terme à l'entreprise de construction et des crédits à long terme aux ménages dans le cadre de l'accession à la propriété, confirmant ainsi sa vocation en banque d'habitat⁴⁵.

Figure n°1: Évolution de la part de la CNEP banque par rapport au reste des banques publiques dans la distribution des crédits hypothécaires (2011-2015)



Source : Lasla Y ; Oukaci K « Le marché du logement en Algérie quel état des lieux », revue des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales, Volume 11, n°1(2018), P410.

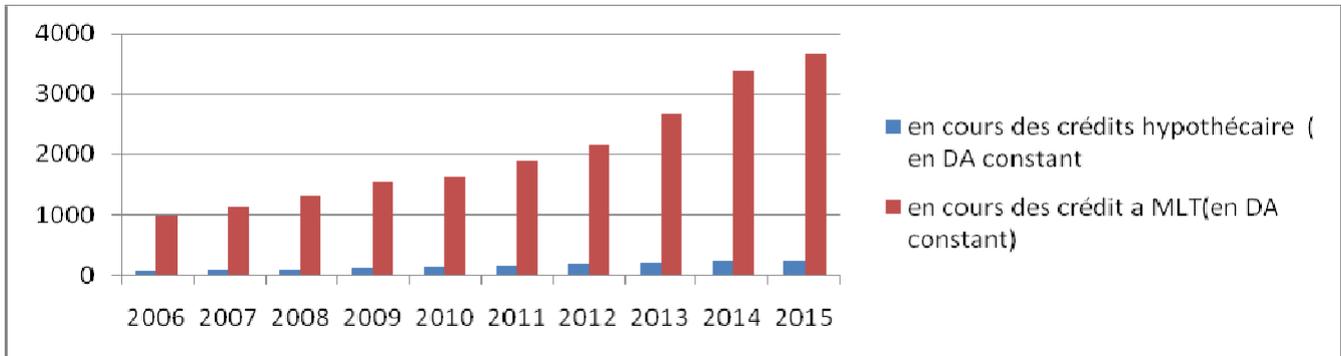
Cette figure nous montre l'évolution du crédit hypothécaire de la part de CNEP par rapport aux autres banques. De 2011 à 2015, l'octroi du crédit a évolué de 64,10% à 70,90%. Les autres banques l'évolution était constante qui varie dans les 30 % avec une forte régression de 20 % au cours de l'année 2015. Les chiffres relatifs à la part de l'encours des crédits hypothécaire dans les crédits à MLT distribués, indiquent qu'elle ne représente que

⁴⁵ Lasla Y et Oukaci K « Le marché du logement en Algérie quel état des lieux », revue des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales, Volume 11, n°1(2018), P402

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

7,02% en 2015 ; Ce pourcentage a atteint en moyenne 8,71% durant la période 2006-2014. Attestant ainsi, la modeste implication des banques dans ce type de financement.

Figure n° 2 Évolution de l'encours des crédits hypothécaires distribués par le système bancaire en milliards de dinars (2006-2015)



Source : Lasla Y et Oukaci K « Le marché du logement en Algérie quel état des lieux », revue des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales, Volume 11, n°1(2018), P410

Section 2 : Le Monopole de l'état avant 1986.

Avant 1986, l'Algérie avait un système financier largement centralisé et contrôlé par l'État, notamment en ce qui concerne le financement immobilier. Dans le cadre de l'économie socialiste mise en place après l'indépendance en 1962, l'État algérien avait le monopole sur la plupart des secteurs économiques clés, y compris le secteur immobilier.

2.1. Le monopole de l'état

Depuis l'indépendance de l'Algérie et jusqu'à l'avènement de la loi bancaire du 19 août 1986, le secteur financier et bancaire était constitué de trois (3) catégories d'institutions, à savoir⁴⁶ :

- Le trésor public ;
- Les institutions financières bancaires : ces institutions représentant la banque d'Algérie et les banques primaires qui avaient le statut de banques de dépôts et qui étaient au nombre de cinq (5) et qui sont les suivantes :
 - la Banque Nationale d'Algérie « B.N.A » ;
 - la Banque Extérieure d'Algérie « B.E.A » ;

⁴⁶ Rahali M, Ameziane F et Sadi Haddad M, «Le processus de financement d'un crédit immobilier», mémoire de master en sciences financières et comptabilité, option Finance et banque, université de Tizi ouzou, p34.

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

- la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « B.A.D.R » ; - le Crédit Populaire d'Algérie « C.P.A » ;
- la Banque du Développement Local « B.D.L ».
- Les institutions non bancaires : cette catégorie d'institutions regroupe les établissements financiers qui ne reçoivent pas de dépôts du public ou ne consentent pas directement des crédits. Ce sont :
 - La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance « C.N.E.P » ;
 - la Banque d'Algérie de Développement « B.A.D » ;
 - les compagnies d'assurance.

2.2. De la période coloniale à 1967

Le secteur de l'habitat, avant 1986, était sous l'autorité directe de l'Etat. C'était la période du socialisme où l'on ne parlait que du logement social qui occupait une part relativement importante. En 1971, la CNEP s'était vu attribuer une nouvelle tâche en plus de la collecte des dépôts des ménages. Cette tâche consistait en le financement du logement social. Depuis, l'épargne des ménages avait connu un développement considérable dans le but de l'acquisition d'un logement social. Durant la période allant de 1973 à 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le Trésor Public et à 25% par la CNEP⁴⁷.

2.3. Le logement pendant la période (1967-1977)

Le bilan économique de la décennie 1967-1978, fait ressortir état de la réalisation de 385.000 logements, ajoutés aux 1.784.404 constructions ordinaires recensées en 1966, donneraient état de 2.169.904 logements en constructions ordinaires⁴⁸.

Un examen de recensement en 1966 et 1977 de la population et du parc immobilier fait apparaître un déficit chronique comme illustré dans le tableau suivant :

⁴⁷ Benatsou D et Zaidi S, «Le financement bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master, option Finance d'Entreprise, université de Bejaia, 2017.

⁴⁸ Benamrane D, « Crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger, 1983, p57.

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

Tableau n°1 : Le parc immobilier en Algérie pour la période 1966-1977

	Années	Population	Parc de logements	Taux d'occupation
Secteur urbain	1966	3.710.000	645.218	5,7 %
	1977	7.095.000	911.398	7,7 %
Secteur rural	1966	8.387.344	1.324.670	6,3 %
	1977	10.177.000	1.297.314	7,8 %
Total	1966	12.097.347	1.979.888	6,1
	1977	17.272.000	2.208.712	7,8

Source : Hamidou R, « Le logement : un défi », éditions OPU, Alger, 1989, p 56

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

2.4. L'adoption d'une nouvelle stratégie

Dans le cadre des réformes engagées dès 1990, l'État Algérien a adopté une nouvelle stratégie dans le domaine du logement, relative notamment au retrait de l'État en tant qu'intervenant direct, "L'objectif étant de modifier fondamentalement el rôle de l'État qui ne doit plus construire mais inciter à construire". Pour la concrétisation de cet objectif l'État agissait principalement sur les axes suivants⁴⁹ :

A. Une nouvelle attribution des responsabilités

Il s'agit notamment de réorienter l'action de l'État vers d'autres domaines et de clarifier le rôle des différentes administrations et opérateurs. Cela concerne essentiellement :

- La prise en charge par l'État des questions liées au contrôle technique de construction, l'urbanisme, et l'aménagement du territoire.
- Favoriser l'émergence d'un marché foncier à travers la clarification du rôle des administrations et opérateurs pour faciliter l'accès à la propriété d'un logement.

⁴⁹Lasla Y, « Contribution à l'étude de la politique du logement en Algérie : cas de la wilaya de Bejaia, », mémoire de magister en sciences économiques, option Monnaie Finance et globalisation, université de Bejaia, 2006., P28-32

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

- Clarifier et renforcer le rôle des collectivités locales dans le domaine de la distribution des logements, car elles sont les mieux placées pour déterminer les besoins de la population.
- L'utilisation de techniques et de méthodes d'évaluation rigoureuses pour une meilleure attribution et affectation des ressources financières.
- Viser l'objectif de la résorption de l'habitat précaire.

B. La restructuration des entreprises publiques

Elle s'est imposée suite aux difficultés que vivaient les entreprises publiques à savoir le désinvestissement prolongé depuis 1986 qui a entraîné une baisse de la production et de la productivité, el recours à l'emprunt avec des taux d'intérêt élevés à cause du non-paiement des créances sur l'état. En effet 80% des entreprises publiques qui ont survécu à la crise (fin 1994) n'étaient plus en mesure de payer régulièrement les salaires. Dans ce cadre, un processus de liquidation et de privatisation de ces entreprises a été entrepris. Cette procédure est représentée comme souci d'amélioration de l'offre de logements en augmentant leur efficacité et en assurant leur compétitivité dans une économie de marché.

À partir de 1994, le comité opérationnel sectoriel procédera à une restructuration des entreprises publiques dans le but de les redéployer et de les assainir. En fin 1995 cette opération avait pour résultat :

Tableau n°2: La restructuration des entreprises publiques BTP (fin 1995)

Nombre d'entreprise	Montant d'assainissement
16 entreprises assainies	19,03
11 entreprises à contrat coutres durée	8,625
12 entreprises a dissoudre ou à redéployer	10,436
6 entreprises dites stratégiques	5,6

Source : Messahel N.: La production de logement en Algérie: Enjeux et acteurs, Mémoire de Magister en Sciences Économiques et de Gestion de l'Université de Constantine, 1999-2000, p.90.

En outre, les nouvelles orientations adoptées visaient également l'encouragement de la création des entreprises privées et l'investissement dans l'industrie des matériaux de base (Ciment et acier) ainsi que le développement de partenariats étrangers.

C. Une politique d'offre diversifiée

Répondre aux demandes diversifiées des citoyens a nécessité l'élargissement de la gamme des formules de financement proposées et son adoption aux conditions socio- économiques des bénéficiaires. Dans ce cadre, en plus du logement social locatif qui a constitué pendant longtemps el seul référentiel de la politique du logement en Algérie, de grands programmes ont été mis en place⁵⁰ :

- Le logement social participatif : est une formule qui s'adresse aux ménages à revenu Intermédiaire et qui ne pouvaient accéder à la propriété du logement sans l'aide de l'État.
- Location-vente : est une formule destinée aux classes moyennes exclues de plusieurs formules d'accès aux logements. Elle concerne ceux qui disposent d'une forte capacité contributive sans disposer d'apport ou d'épargne dans l'immédiat.
- Le logement promotionnel : concerne la promotion immobilière qui consiste à la construction d'immeubles destinés à la vente, location ou à la satisfaction des besoins familiaux.
- Le logement évolutif : ce type de logement est programmé par l'État dans le cadre de la résorption de l'habitat précaire. Sur des terrains cédés par les APC, les logements seront construits en fonction du montant des aides affectées et évolueront selon les moyens des bénéficiaires.

Section 3 : Le nouveau dispositif engagé à partir de 1986

À partir de 1986, l'Algérie a initié un nouveau dispositif de financement dans le cadre d'une série de réformes économiques visant à moderniser et diversifier son économie, y compris le secteur du logement.

Dans cette section, on présentera le nouveau dispositif engagé à après 1986 dans le domaine du financement de l'immobilier.

3.1. Les lois relatives au secteur du marché immobilier

Le secteur de l'immobilier en Algérie était marqué par l'introduction de la loi n°86-07 sur la promotion immobilière et du décret législatif n°93-03 relatif à l'activité immobilière.

⁵⁰ Lasla Y « Contribution à l'étude de la politique du logement en Algérie : cas de la wilaya de Bejaia», mémoire de magister en sciences économiques, option : Monnaie Finance et globalisation, université de Bejaia, 2006, P33.

3.1.1. 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 but⁵¹ :

- 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.

3.1.2. Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilière

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière. Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. Les dispositions nouvelles de la loi confèrent à la promotion immobilière un caractère commercial limitant son exercice aux seuls agents économiques (promoteurs publics ou privés), et excluent de ce fait tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec la nature commerciale de l'activité (APC et administrations)⁵².

3.2. Les réformes institutionnelles du financement engagées après 1986

Les réformes institutionnelles du financement engagées à partir de 1986 sont basées sur⁵³ :

- Le recentrage des activités de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) à travers la restructuration de son activité de financement du logement public locatif à la caisse nationale du logement (CNL) qui sera chargée d'assurer l'achèvement des programmes sociaux en cours, la CNEP se verra donc confiée la mission exclusive d'alimenter le financement du logement destiné aux seuls épargnants qui auront souscrit à un plan d'épargne logement ;
- Le recentrage des activités de la CNL à qui incombera alors notamment la gestion des aides à la demande tant pour la location APL que pour l'accession à la propriété (aides frontales) que celle destinées éventuellement au promoteur pour la relance du marché locatif ;

⁵¹ Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière.

⁵² Décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilière

⁵³ MHU, « La revue de l'habitat », N° 03, Mars 2009, p33.

3.2.1. Les différentes formules du logement

Pour résoudre le problème du logement, différentes formules ont été établies :

- Le logement social.
- Le logement social participatif LSP.
- Le logement promotionnel aidé LPA.
- Le logement en location- vente LLV.
- Logement promotionnel public LPP.

3.3. Le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sûr du Trésor Public. L'état 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 de logement (C.N.L) ;
- Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (F.G.C.M.P.I);
- La société de garantie du crédit immobilier (S.G.C.I) ;
- La société de refinancement hypothécaire (S.R.H) ;
- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique (S.A.T.I.M) ;
- 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 par la sécurisation des fonds.

3.3.1. La Caisse Nationale de Logement (CNL)

C'est un Établissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC), 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 est placée sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. La CNL a pour missions principales⁵⁴ :

⁵⁴ Décret législatif n° 91-144 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994.

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

- Gérer les aides et les contributions de l'état en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;
- Promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement ;
- Assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :
 - De logements sociaux participatifs ;
 - De logements en Accession Aidée à la Propriété (AAP) ;
 - De logements promotionnels aidés ;
 - De logements destinés à la location-vente ;
- Aider à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

Tableau n°3 : avantages accordés par la CNL en faveur des différentes catégories de revenus.

Catégories	Revenus Salaire national minimum garantie	Avantages
1	Revenus \leq 2 fois SNMG	Aides financières Allongement de la durée du prêt Bonification du taux d'intérêt
2	2 fois SNMG < Revenus \leq 3 fois SNMG	Bonification Allongement de la durée du prêt
3	3 fois SNMG < Revenus \leq 4 fois SNMG	Bonification
4	Revenu \leq 4 fois SNMG	Bonification

Source : Décret législatif n° 91-146 du 12 mai 1991 portant modalités d'intervention de caisse nationale de logement en matière de soutien à la propriété du logement, article 4.

3.3.1.1. Les intervenant de la CNL

La CNL est un instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion, d'aides aux personnes dans le domaine du logement. Elle gère les aides et les contributions de l'état en faveur de l'habitat à caractère social.

Ces intervenants sont⁵⁵ :

- De logements sociaux participatifs ;

⁵⁵ Le décret législatif n° 91-144 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

- De logements en Accession Aidée à la Propriété (AAP) ;
- De logements promotionnels aidés ;
- De logements destinés à la location-vente ;
- Aider à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

A. logements sociaux participatifs

Il est dénommé logement évolutif, puis logement participatif à partir de 1998 et appelé généralement logement aidé. Le LSP est un type de logement institué par le décret exécutif n° 94-308 du 4 octobre 1994 qui définit les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier aux ménages à revenu intermédiaire qui ne peuvent accéder à un logement sans l'aide de l'état. Cette aide provient du budget de l'état confiée par le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme (MHU) à la CNL pour assurer sa gestion.⁵⁶

En 2000, la révision de l'arrêt interministériel de 15 mars 1998 concernant l'accession à la propriété a permis d'étendre le plafond des revenus éligibles aux revenus inférieurs à 5 fois le SNMG et de fixer le coût de réalisation du logement à un montant inférieur à 4 fois le montant maximum de l'aide financière c'est à dire 1600 000 DA⁵⁷.

Le bénéficiaire du logement participatif reçoit donc une aide financière de l'état non remboursable dont le niveau est fixé en fonction du revenu du bénéficiaire de la manière suivante :

Tableau n°4 : répartition de l'aide de l'État relative à la formule LSP selon le niveau des revenus

Catégorie	Revenus du ménage	Montant de l'aide
1	Revenus \leq 2,5 SNMG	400.000
2	2,5 SNMG \leq Revenus $<$ 2,5 SNMG	350.000
3	4 SNMG \leq Revenus $<$ 5 SNMG	300.000

Source : Arrêté interministériel du 15 novembre 2000 fixant les modalités d'application du décret n° 94-308 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier aux ménages, Article 5.

En plus du montant de l'aide, el bénéficiaire doit contribuer par un apport personnel pour le financement de son logement et faire appel à un crédit bancaire si nécessaire. Des modifications ont été apportées à cette formule en termes d'octroi d'aide par l'arrêté interministériel du 9 avril 2002. Elles ont concerné el relèvement du niveau de l'aide accordée

⁵⁶ Le décret exécutif n° 94-308 du 4 octobre 1994 qui définit les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier aux ménages à revenu intermédiaire

⁵⁷ Arrêté interministériel du 15 novembre 2000 fixant les modalités d'application du décret n° 94-308 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier aux ménages, Article 5.

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

et du seuil de revenus des bénéficiaires de cette aide, la fixation du coût d'acquisition du logement à 20 0 ÁD au maximum, et la clarification des règles d'attributions des aides en faveur des différents opérateurs (collectivités locales, institutions, organismes et promoteurs). Le montant d'aide qui peut être octroyé aux bénéficiaires directement ou par l'intermédiaire d'une institution financière est déterminé en fonction des revenus des bénéficiaires comme suit :

Tableau n°5 : répartition des montants de l'AAP selon le niveau des revenus

Catégorie	Revenus du ménage	Montant de l'aide
1	Revenus \leq 2,5 SNMG	500.000
2	2,5 SNMG \leq Revenus $<$ 2,5 SNMG	450.000
3	4 SNMG \leq Revenus $<$ 5 SNMG	400.000

Source : Arrêté interministériel correspondant au 9 avril 2002 modifiant et complétant l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000 fixant les modalités d'application du décret n° 94-308 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier aux ménages, Article 5.

B. logements en Accession Aidée à la Propriété

L'aide à l'accession à la propriété (AAP) est régie par l'arrêté interministériel du 15 Novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002. Elle est destinée aux citoyens, soit pour l'accession de logement neuf, soit à la construction de logement à usage individuel ; familial ou d'une organisation.

C. Le logement promotionnel aidé

Le logement promotionnel aidé est un logement neuf réalisé par un promoteur immobilier conformément à des spécifications techniques et des conditions financières définies. Il est destiné à des postulants éligibles à l'aide de l'état relative de la loi 86-070 du 4 mars relative à la promotion immobilière⁵⁸.

D. La location-vente

La formule location-vente "est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute priorité au terme d'une période de location fixée dans le cadre d'un contrat écrit"⁵⁹. Elle est destinée aux classes moyennes qui sont exclues de plusieurs formules pour avoir un logement (le logement social est réservé aux démunis et le logement promotionnel

⁵⁸ Décret législatif 93-03 du 1^{er} mars relatif à l'activité immobilière.

⁵⁹ Décret exécutif n° 1-105 du 23 avril 2001 fixant les modalités d'acquisition dans le cadre de la location-vente de logement réalisé sur fonds publics, Article 2.

coûte cher) dont le revenu n'excède pas cinq fois le SNMG. Le bénéficiaire d'un logement dans le cadre de location-vente ne doit pas posséder un bien à usage d'habitation ou avoir déjà bénéficié d'une aide de l'état pour construire ou acquérir un logement.

E. L'Aide à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire

L'aide de l'état dans le cadre de la résorption de l'habitat précaire est un programme lancé en 1999 par el MHU soutenu sur un prêt de la banque mondiale (150 millions de dollars US) et géré par al CNL, dans le but d'améliorer les conditions du logement des familles à bas revenus habitantes des quartiers insalubres et éviter leur formation en développant l'offre de terrains à bâtir. Le financement est assuré par les aides de l'état à travers le fonds national du logement (FONAL), une participation financière du bénéficiaire et enfin des ressources affectées par l'APC⁶⁰.

3.3.2. Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilier (FGCMPI)

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilier est une « mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle constitue à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobilier sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans⁶¹ »

Le FGCMPI octroi une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « Attestation de Garantie » : elle couvre les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.

Le fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances qu'il a versées après la réalisation d'un des événements suivants :

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

3.3.3. La Société De Garantie Du Crédit Immobilier (S.G.C.I)

La SGCI est une « société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance

⁶⁰ CNL, revue du MHU, P 15-16

⁶¹ Décret législatif N°93-03 du 1^{er} mars 1993, relative à l'activité immobilière Article 11.

calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse »⁶²

La SGCI offre aux prêteurs immobiliers :

- Une garantie simple (couvrant l'insolvabilité définitive de l'emprunteur) ;
- Une garantie totale (destinée à couvrir l'insolvabilité momentanée, retard dans les paiements), avec subrogation aux droits hypothécaires. La réalisation ou mise en jeu de la garantie hypothécaire pouvant se faire, au choix du prêteur assuré par ce dernier suite à une subrogation par la SGCI

La SGCI peut aussi prendre en charge l'assurance décès et invalidité absolue de l'emprunteur ainsi que l'assurance incendie relative aux biens immobiliers.

3.3.4. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et Monétiques (S.A.T.I.M)

SATIM est un « instrument technique d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et particulièrement, de promotion des moyens de paiement par carte est aussi l'opérateur monétique interbancaire en Algérie, pour les cartes domestiques et dans un futur proche, internationales »⁶³

Cette institution fut créée au service des banques en mettant à leur disposition un Système Interbancaire de Gestion (SIG) qui englobe les présentations de ⁶⁴:

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

Les principales missions de cette société sont :

- Ouvre 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.

⁶² [Hptts://www.sgci.dz](https://www.sgci.dz), consulté le 18 mai 24

⁶³ [Hptts://www.satim-dz.com](https://www.satim-dz.com) consulté le 18 mai 24

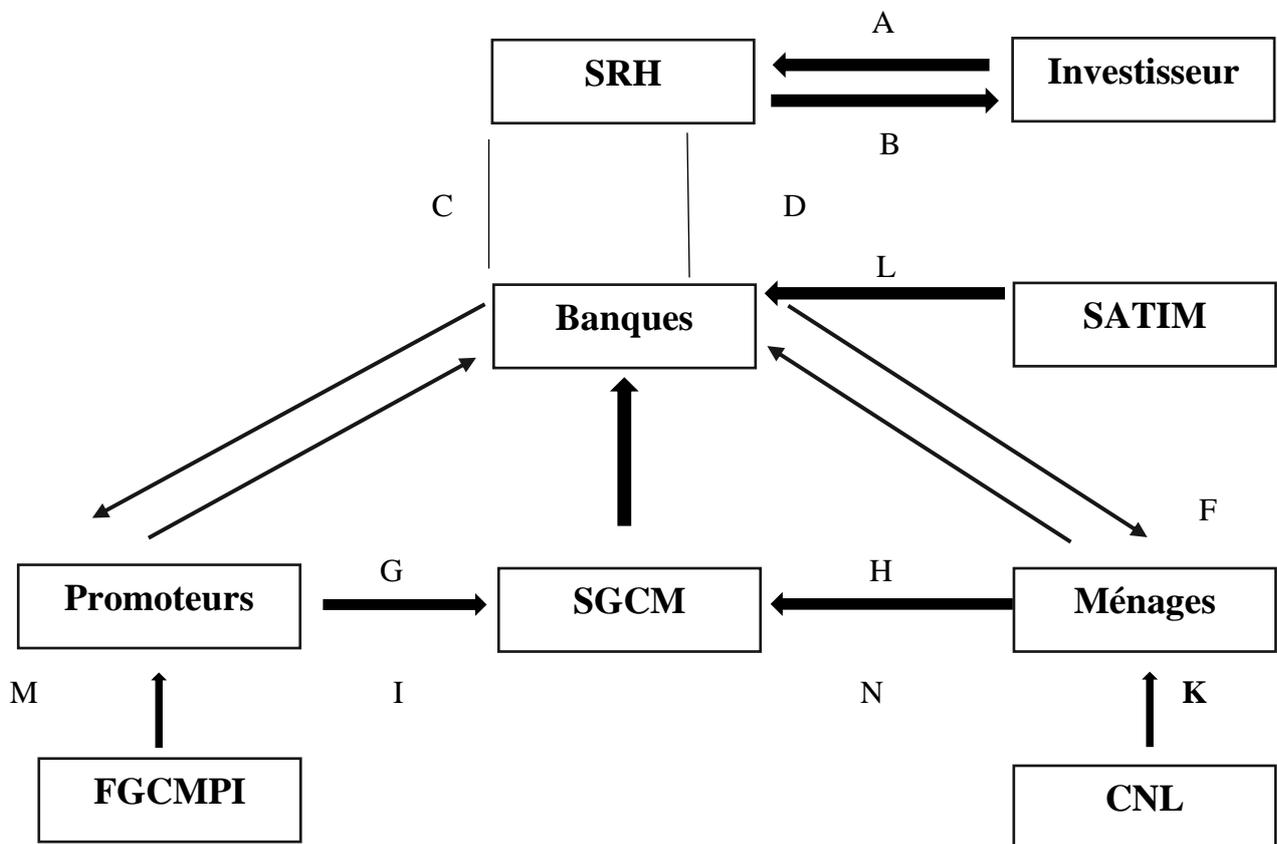
⁶⁴ Idem

3.3.5. La société de refinancement hypothécaire (S.R.H)

SRH est « un établissement financier et agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principale est le refinancement des prêts aux logements consenties par les intermédiaires financiers agréés »⁶⁵. Elle aura, également, pour objectifs :

- De participer au développement du marché immobilier ;
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit immobilier ;
- La promotion du système du financement à moyen et long terme ;
- Le prolongement de la maturité de la structure des taux d'intérêt octroyés par les banques.

Schéma n°1 : la nouvelle architecture du financement du logement en Algérie



Source : Lasla Y « contribution à l'étude de la politique du logement en Algérie : cas de la wilaya de Bejaia, », mémoire de magister en sciences économiques, option Monnaie Finance et globalisation, université de Bejaia, 2006, P61

⁶⁵ <https://www.srh.com> consulté le 18 mai 24

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

A: Liquidité.

B: Émission d'obligation.

C : Refinancement.

D:Garantie hypothécaire 1* rang.

E, F: crédit immobiliers.

G, H: garantie, hypothèque.

N, I: Souscription d'une convention de garantie.

J: Mis en jeu de la garantie. K : aide

L: Informations liées à la situation financière des emprunteurs. M: souscription d'une assurance.

N: Souscription d'une convention de garantie.

CONCLUSION

Les différentes dispositions mise en œuvre par l'État pour satisfaire la demande de financement de crédit immobilier ne semble pas eu le résultat attendu.

Le marché de logement ne cesse de se développer et innover, et les demandes augmentent, les banques ont mis à leurs places des nouveaux dispositifs pour faciliter aux ménage l'accès au financement bancaire de l'immobilier avec des garanties, des prestations et surtout avec un risque minimisé. Ces banques ont but de rendre le crédit hypothécaire plus rentable.

CHAPITRE 03 :

***L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE
D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER***

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

CHAPITRE 3 : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Dans ce chapitre, nous nous intéressons à l'intervention de la Banque Nationale d'Algérie en termes de financement de l'immobilier. On présentera dans la première section notre organisme d'accueil, et dans la deuxième la situation du financement des crédits immobiliers. La dernière section sera consacrée à la procédure d'octroi d'un crédit immobilier au sein de la BNA.

Section 1 : La présentation de la Banque Nationale d'Algérie

Avant d'entamer notre cas pratique, nous présenterons d'abord notre organisme d'accueil

1.1. Historique et évolution de la BNA

Première banque commerciale nationale, la BNA a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement d'agriculture⁶⁶.

Depuis sa création, en 1966, la BNA fait de l'accompagnement de ses clients, tant particuliers que professionnels et entreprises, une vocation première. Celle-ci fait d'elle aujourd'hui une des banques les plus actives de la place, avec au compteur plus de 2,5 millions de clients.⁶⁷ La restructuration de cette banque a donné lieu à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) en mars 1982.

Son capital social de juin 2009, il est passé de 14,6 milliards de dinars à 41,6 milliards de dinars. Au mois de juin 2018, le capital est passé de 41,6 milliards de dinars à 150 milliards de dinars algériens.

1.2. Activités de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie, à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des

⁶⁶ <https://www.bna.dz//historiqueteevolutionbna/>, consulté le 20 mai 24

⁶⁷ Idem.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement principalement :

- Recevoir du public des dépôts de fond : en compte ou autrement, remboursable à vie, préavis, à terme ou à échéances fixées. Elle émet aussi des bons et obligations.
- Consentir toutes formes de crédit, prêts ou avance avec ou sans garantie.
- Financer par tous les modes d'Operations de commerce extérieur.
- Recevoir ou effectuer tous paiement et tous recouvrements des lettres d'échange, billets à ordre, cheque, warrants et autres documents commerciaux ou financiers.
- Considérer comme instrument de planification financière. elle est chargée comme une banque primaire d'exercer sur la politique de crédit. Elle traite aussi toute opération de banque, d'échange et de crédit dans le cadre de la législation de la réglementation des banques.

1.3. Structure de la banque

Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

En 2022, la BNA gère 235 agences chapeautées par 21 directions régionales, réparties sur tout le territoire algérien et employant plus de 5851 collaborateurs, ainsi qu'un réseau de 180 distributeurs automatiques de billets(DAB) et 100 guichets automatiques de banque (GAB).

1.4. Agence d'accueil (Agence BNA 588 de Bejaia)

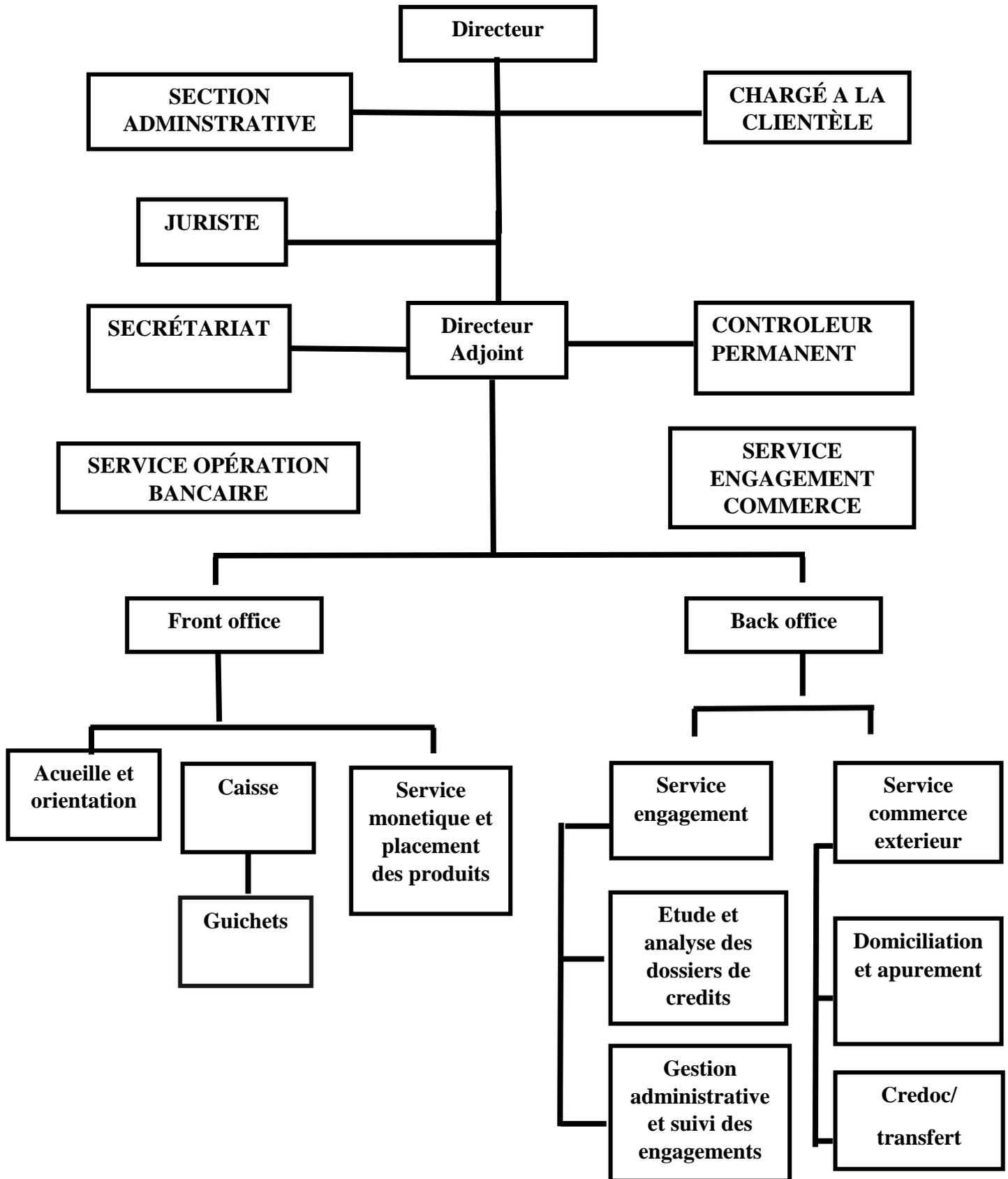
Comme toutes les autres agences de la BNA, l'agence BNA 588 de Bejaia joue un rôle opérationnel avec un contact direct avec la clientèle. Elle est rattachée hiérarchiquement à la direction régionale d'exploitation (DRE 191). Elle a des objectifs et missions spécifiques surtout en termes de crédit de financement.

Elle est repartie selon différents compartiments à savoir :

- Compartiment commercial et juridique ;
- Compartiment caisse et portefeuille ; -
- Compartiment étranger ;
- Compartiment crédit et engagement ;
- Compartiment contrôle comptable, informatique et gestion administrative.
- Front office et back office avec une relation fonctionnelle et hiérarchique.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Schéma n°2 : Organigramme de la BNA (Agence 588 de Bejaia)



Source : Document interne de la BNA (Agence 588 de Bejaia)

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Section 02 : La situation du financement des crédits immobiliers au sein de la BNA de Bejaia

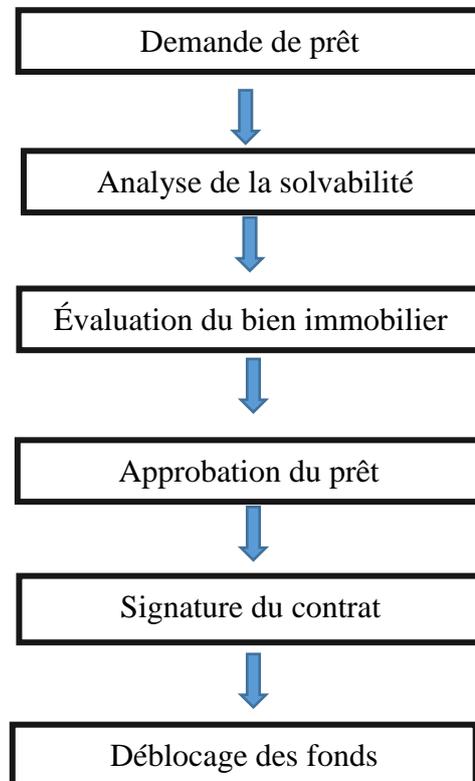
Le financement des crédits immobiliers au sein d'une banque est un processus crucial, qui implique l'octroi de prêts aux particuliers ou aux entreprises pour l'acquisition de biens immobiliers. Les banques jouent un rôle central en fournissant les fonds nécessaires pour ces achats, permettant ainsi aux emprunteurs de financer des projets immobiliers qu'ils ne pourraient pas se permettre autrement.

Dans cette section, en fonction des données disponibles, nous tenterons de présenter la situation du financement des crédits immobiliers de BNA de Bejaia (Agence 588).

2.1. Le processus de demande de crédit au sein de la BNA

Au fil des années, le financement des crédits dans les banques a considérablement évolué avec l'intégration des technologies numériques. Les processus autrefois manuels sont désormais automatisés, permettant une évaluation rapide et précise des risques liés au crédit de financement, ce qui a rendu le marché du crédit immobilier plus compétitif et diversifié.

Schéma n°3 : Processus de demande de crédit



Source : Réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la BNA (Agence 588 de Bejaia).

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Ce schéma ci-dessous illustre les étapes clés de l'octroi de financement de crédit immobilier, allant de la demande à l'analyse de la solvabilité, en passant par l'évaluation du dossier et du bien, l'approbation du prêt, la signature du contrat, le déblocage des fonds, et enfin le remboursement du prêt.

Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers. Elles sont des institutions financières essentielles qui ont pour rôle de⁶⁸ :

- Participer à la collecte de l'épargne ;
- Accorder des prêts et mettre à la disposition des clients des moyens de paiement ;
- Négocier et émettre des emprunts ;
- L'octroi de crédit ;
- Contribue au bon fonctionnement de l'économie ;
- Paiements et transferts d'argent.

Schéma n°4: Le rôle de la banque



Source : Darmon O, « Stratégie bancaire et gestion de bilan, », Edition Economica, Paris, 1998, P 45.

2.2. Évolution des crédits financés par la BNA Agence 588 de Bejaia (2021-2023)

Le financement des crédits de la BNA a connu une évolution caractérisée par une offre plus personnalisée et plus flexible. Le tableau ci-dessous, nous renseigne sur le montant des crédits octroyés par la BNA et le nombre de dossiers correspondants durant la période (2021-2023).

Tableau n°6 : Évolution de crédits immobiliers octroyés par la BNA (2021-2023).

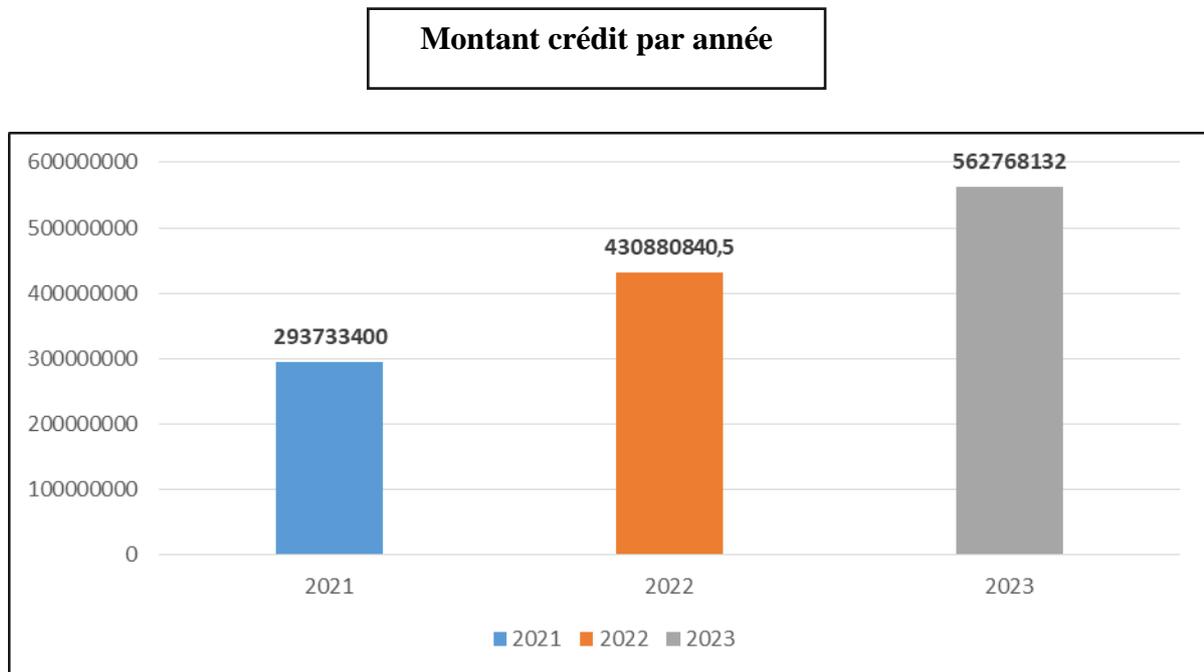
Année	Nombre de dossiers	Montant crédit
2021	42	293.733.400
2022	68	430.880.840,53
2023	62	562.768.132

Source : Réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA (Agence 588 de Bejaia).

⁶⁸ Hadj Sadok T, « les risques de la banque et de l'entreprise, », mémoire de master, édition Dahlab, Alger, 2007, p11

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Figure n°3 : Montant crédit immobilier accordé en fonction de dossier



Source : Réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA (Agence 588 de Bejaia).

Le nombre de dossier correspondant aux demandes de financement de crédit immobilier traités et acceptés en 2022 a atteint 68 dossiers contre 42 dossiers en 2023 soit une hausse de près de 62 %.

Les crédits accordés par la BNA par nature de prêt pour les années 2022 et 2023, sont présentés dans le tableau n° 7. La demande concernant le crédit immobilier reste importante par rapport au crédit emploi de jeune, au crédit confort qui finance les projets neufs fabriqués ou assemblés en Algérie, et enfin au crédit automobile qui a connu pendant des années une stagnation et un gel.

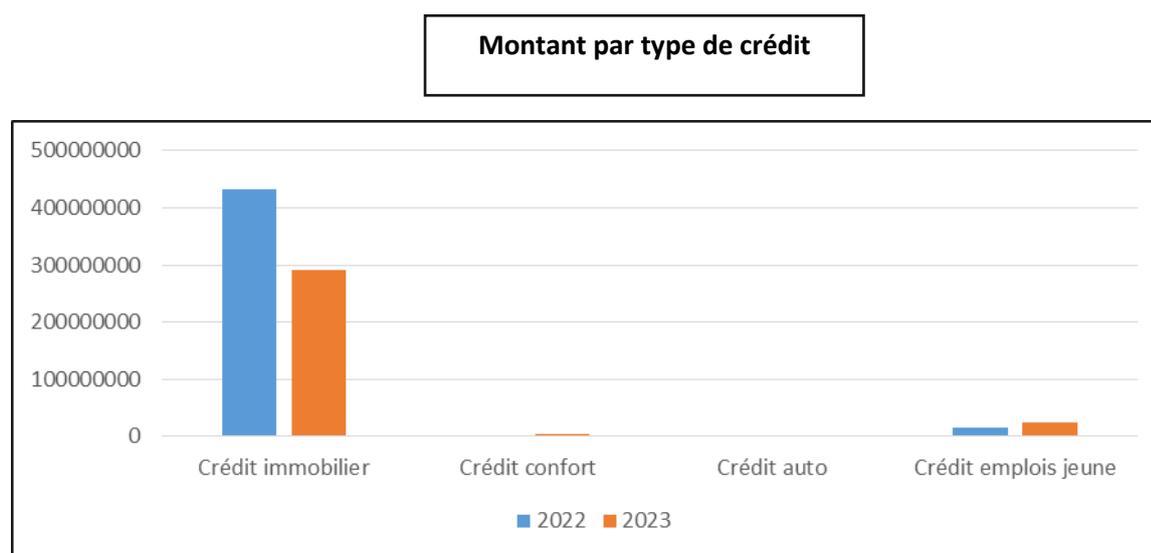
CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Tableau n°7: Évolution des différents types de crédits financés par la BNA

Année	Nature de prêts	Nombre de dossiers	Montant de prêts
2022	Crédit immobilier	68	431.880.840,53
	Crédit confort	10	1.363.407,06
	Crédit auto	-	-
	Crédit emplois jeune	15	14.880.526,00
2023	Crédit immobilier	51	291.193.479,51
	Crédit confort	17	4.588.317,40
	Crédit auto	-	-
	Crédit emplois jeune	27	25.172.217,00

Source : Réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA (Agence 588 de Bejaia).

Figure n°4: Évolution du montant des crédits (tous types) par année



Source : Réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA Agence 588 de Bejaia.

Le crédit immobilier est le plus sollicité par rapport aux autres types de crédit. Sa part était de 96,37 % et 90,72 % du total de crédits distribués successivement pour 2022 et 2023 (Tableau n°8)

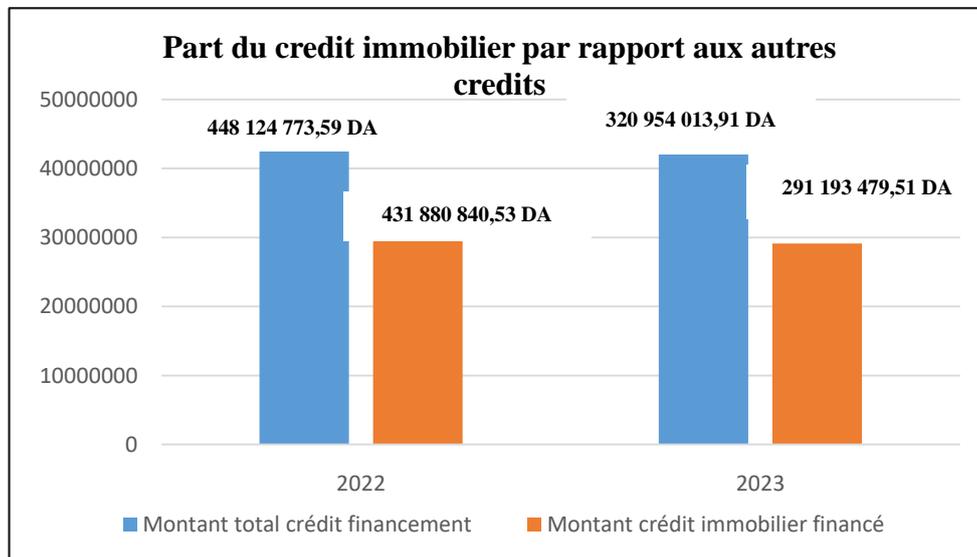
CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Tableau n°8 : La part du financement de l'immobilier dans le financement total de la BNA.

Année	Montant total des crédits distribués	Montant des crédits immobiliers financés	Part du crédit immobilier dans le financement Total
2022	448 124 773,59	431 880 840,53	96,37 %
2023	320 954 013,91	291 193 479,51	90,72 %

Source : Réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA (Agence 588 de Bejaia).

Figure n°5 : La part du crédit immobilier



Source : Réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA (Agence 588 de Bejaia)

Section 3 : La procédure d'octroi de crédit immobilier : Cas d'étude d'une demande de financement

Dans cette section nous présenterons d'abord les dispositions relatives à l'octroi d'un crédit immobilier, puis nous présenterons le cas d'une demande de financement.

3.1. Les dispositions générales relatives à la procédure d'octroi d'un crédit immobilier.

Les dispositions générales ont pour objet de fixer les critères d'éligibilité, les conditions et les modalités d'octroi du crédit immobilier aux particuliers.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Les dispositions comptables relatives à ce type de crédit sont définies en annexe 1 de la présente circulaire.

Le crédit immobilier aux particuliers sert à financer :

- L'achat ou l'acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur :
 - Soit un logement achevé ou ;
 - Soit un logement selon la formule de vente sur plans
- La réalisation ou l'accomplissement d'une habitation individuelle ;
- L'extension ou l'expansion d'une habitation individuelle ;
- L'aménagement d'une habitation.

Les règles et procédures sont établies en conformité avec les lois et règlements en vigueur et la politique de crédit de la banque.

En effet, la banque fait appel à la société de garantie du crédit immobilier (SGCI), pour l'assurance de ce crédit, et au besoin au refinancement auprès de la société de refinancement hypothécaire (SRH).

A. Les conditions d'éligibilité au financement

Les personnes éligibles au crédit immobilier notamment les particuliers sont appelés à remplir différentes conditions à savoir :

- Être de nationalité algérienne ;
- Avoir une résidence fixe en Algérie ;
- Avoir la capacité juridique ;
- Être âgé de moins de 75 ans ;
- Avoir un revenu régulier et stable d'un montant supérieur au salaire national minimum garanti (SNMG).

B. Documents constitutifs du dossier de crédit

L'emprunteur doit présenter un dossier comprenant :

- Une demande de crédit selon le modèle de la BNA ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Une fiche familiale ;
- Un acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une attestation d'intérêt ;

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs ;
- Une attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou les relevés des émoluments (salaires) pour les salariés (originale copie) ;
- Un relevé bancaire ou postal datant d'un an ;
- Tous autres justificatifs pour les non-salariés ;
- Les bilans et les comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés ou commerçant postulant à un crédit supérieur à 20.000.000.00 DA
- Une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménage (CREM)

Pour le dossier de la caution ou de Co-emprunteur doit être :

- Une fiche familiale ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Un acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie de la carte fiscale pour les commerçants ;
- Une attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou les relevés des émoluments (salaires) pour les salariés (originale copie) ;
- Un relevé de compte bancaire ou postal des douze(12) derniers mois ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés voir les commerçants ;
- Les bilans et les comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés ou commerçant postulant à un crédit supérieur à 20.000.000.00 DA ;
- Un extrait de rôle de date récente de moins de 3 mois pour les commerçants
- Une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménage (CREM).

Toutefois, les justificatifs présentés par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétent de leur lieu de résidence.

C. Les pièces justificatives et spécifiques

Les pièces justificatives et spécifiques varient selon les cas :

❖ Cas de l'auto-construction

L'intéressé doit fournir :

- Une copie de l'acte de propriété du terrain enregistré et publié ou une copie de certificat de possession ;

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- Certificat négatif d'hypothèque du terrain datant de moins de (3) trois mois ;
- Permis de construire en cours de validité (CF. note n°3384.116.11 du 7 juillet 2015) ;
- Un devis estimatif et quantitatif établi par un bureau d'étude et accrédité par la banque ;
- Rapport d'évaluation du terrain servant d'assiette à la construction établi par un bureau d'étude technique accrédité par la banque.

❖ **Cas de l'extension d'une habitation**

- Une copie de l'acte de propriété du terrain enregistré et publié ;
- Une copie de l'acte de propriété du terrain d'assiette publié et enregistré ou une copie de certificat de possession
- Certificat négatif d'hypothèque du terrain datant de moins de (3) trois mois ;
- Permis de construire en cours de validité (CF. note n°3384.116.11 du 7 juillet 2015) ;
- Un devis estimatif et quantitatif établi par un bureau d'études techniques et accrédité par la banque ;
- Rapport d'évaluation du terrain servant d'assiette à la construction établi par un bureau d'étude technique accrédité par la banque.

❖ **Cas d'aménagement d'un logement**

- Un devis estimatif et quantitatif délivré par un bureau d'études technique et accrédité par la banque ;
- Une copie de l'acte de propriété du logement pris en hypothèque ;
- L'original certificat négatif d'hypothèque du logement pris en hypothèque de moins de moins de 3 trois mois ;
- Rapport d'évaluation du logement, pris en hypothèque délivré par un bureau d'étude technique accrédité par la banque.

❖ **Cas de logement achevé acquis auprès d'un promoteur immobilier**

- Une décision d'affectation du logement ;
- Un contrat de réservation ;
- Ou tout autre document justifiant l'attribution d'un logement achevé ou sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement.

❖ **Cas d'un logement acquis auprès d'un particulier**

- Une copie de l'acte de propriété du logement ;
- Certificat négatif d'hypothèque du terrain datant de moins de (3) trois mois ;
- La fiche de renseignement de l'opération, dument, remplie signée par les deux parties ;

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- Rapport d'évaluation du logement établi par un bureau d'études technique accrédité par la banque.

❖ **Cas d'un logement vendu sur plan**

- Le contrat de vente sur plans, enregistré et publié, établi suivant le modèle (voir annexe) du décret exécutif n°13-431 du 18 décembre 2013 ;
- L'attestation du fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (F.G.C.M.P.I) en cours de validité

D. Modalités et conditions d'octroi du crédit

- Le montant du crédit est limité à 90% du prix du logement à acquérir ou du devis sans toutefois dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque.

Il peut atteindre 100% dans les conditions suivantes :

- À la limite de 20.000.000.00 avec une ration prêt/valeur inférieur ou égal à 1 ;
- L'Age de l'emprunteur est de moins de 40 ans à la date du dépôt de la demande de crédit.
- Le montant du crédit destiné à l'aménagement d'un logement ne peut dépasser 90% de la moitié et 50 de l'hypothèque. Il peut atteindre 50% de la valeur de l'hypothèque à condition que l'emprunteur n'ait pas atteint 40 ans à la date du dépôt de la demande de crédit.
- Dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plan est révisable, le prix du logement est majoré de 20% pour déterminer le crédit.

Toutes fois, la capacité de remboursement est déterminée en fonction du revenu mensuel de l'emprunteur.

- **La capacité de remboursement**

La capacité de remboursement implique les pourcentages du revenu moyen net (RMN).

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Tableau n°9 : La capacité de remboursement selon le niveau de revenu

CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT DU RMN	NIVEAU DU REVENU
30%	Si le RMN est supérieur au SNMG et il est inférieur ou égal à 2,5 fois le SNMG
40%	RMN supérieur à 2,5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG
50%	RMN supérieur à 4 fois le SNMG

Source : Réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la (BNA Agence 588 de Bejaia).

La capacité de remboursement des non-résidents est déterminée sur la base de revenu net mensuel perçu déduction faite du SMIG du pays de résidence (voir annexes).

La durée de remboursement s'établit en fonction de⁶⁹ :

- Quarante (40) ans (dans la limite d'Age de 75 ans) dans les cas de :
 - L'acquisition d'un logement neuf
 - Logement acquis auprès d'un particulier ou de l'auto construction
- Trente (30) ans (dans la limite d'âge de 75 ans dans le cas de :
 - L'extension
 - L'aménagement d'une habitation

En cas de recours à un Co-emprunteur ou à une caution, la durée du crédit est déterminée en tenant compte de l'âge le plus élevé.

⁶⁹ Circulaire n° 2382 du 19/07/2022 relatif au crédit immobilier aux particuliers.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Tableau n°10 : La durée du remboursement

Catégorie	Durée maximale du crédit	Limites d'âge	Différé	Pourcentage	Bas de calcul
Achat d'un logement auprès d'un particulier	40 ans	75 ans	6 mois	90 %	Cout d'acquisition
Achat d'un logement promotionnel étant fini	40 ans	75 ans	6 mois	90 %	Cout d'acquisition
Achat d'un logement vente sur plan	40 ans	75 ans	24 mois	90 %	Cout d'acquisition
Auto construction	40 ans	75 ans	24 mois	90 %	Devis estimatif
Aménagement	30 ans	75 ans	6 mois	90 %	Devis estimatif
Extension	30 ans	75 ans	24 mois	90 %	Devis estimatif

Source : Réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la BNA (Agence 588 de Bejaia).

En conformité avec les conditions de refinancement SRH et les conditions de banque en vigueur, le taux d'intérêt est variable durant la période de crédit.

Les intérêts sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), conformément à la loi n°2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finance pour 2001, sauf autres dispositions législatives ultérieures.

Ainsi qu'une commission de gestion est versée par l'emprunteur dès la signature de la convention du crédit, selon les conditions de banque en vigueur.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Tableau n°11: Les taux d'intérêt selon les catégories des demandeurs

Catégorie	Taux (en pourcentage)	année	Type de taux
les salariés des entreprises publiques économiques domiciliés à la banque	4,45 %	1	Variable
Crédit immobilier aux particuliers	5,75 %	1	Variable
• Les épargnants à la banque	6 %	1	
• Les postulants âgés de moins de 40 ans	6,25 %	1	
• Les non-épargnants			
Achat d'un logement promotionnel fini ou vente sur plan	3%		R.M.N > 6 fois SNMG < 12 fois SNMG
La construction rurale	1 %		R.M.N ≥ 1 fois SNMG ≤ 6 fois SNMG

Source : Réalisé par nos soins à partir des documents fournis par BNA (Agence 588 de Bejaia).

E. Modalités de traitement des dossiers

À la réception de la demande de crédit, accompagné de toutes les pièces constitutives du dossier, le chargé d'études procède à son enregistrement sur un registre paraphé, ouvert à cet effet (modèle en annexe), vérifie les documents remis par l'emprunteur et lui délivre un récépissé de dépôt provisoire (modèle en annexe). Si le dossier est incomplet ou un récépissé définitif si le dossier est complet.

En cas de doute sur l'authenticité des justificatifs de revenus et ou de l'acte de propriété, l'agence procède comme suit :

- L'authentification de l'acte de propriété est faite par les services de la conservation foncière ou il est enregistré ;
- L'authentification du revenu déclaré par un non salarié est faite par les services de l'organisme ayant délivré le justificatif.

Les dossiers acceptés doivent être traités par les structures habilitées dans un délai n'excédant pas huit(8) jours, à partir de la date de leur dépôt.

L'accord ou le refus de financement doit être notifié à l'emprunteur par l'agence.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

En cas de refus, l'agence doit mentionner le ou les motifs.

Le registre tenu pour ce type de crédit est renseigné en conséquence de la décision de la banque.

F. Condition de mise en place du crédit

Une fois l'accord bancaire notifié, l'emprunteur est invité par la banque pour remplir les formalités ci-dessous :

- L'ouverture d'un compte de chèque au nom de l'emprunteur ou au nom du Co-emprunteur ;
- La signature de la lettre d'acceptation dans le cas la mensualité dépasse 40 % du revenu mensuel net ;
- La signature de la convention de crédit qui est établie sous 4 exemplaires :
 - ❖ Un exemplaire pour l'agence ;
 - ❖ Un exemplaire pour la DRE ;
 - ❖ Un exemplaire pour le bénéficiaire ;
 - ❖ Un exemplaire pour l'inspection des impôts ;
- La signature de l'autorisation de prélèvement
- Le versement d'un montant équivalant à 18 fois la prime mensuelle dans le cas où l'emprunteur choisit le paiement de cette prime mensuellement.

L'agence doit s'assurer du respect des conditions suivantes avant tout déblocage des fonds :

- Le dépôt sur le compte cheque du bénéficiaire du montant de gestion conformément à l'article 17 ;
- La production d'un justificatif de paiement de l'apport personnel requis dans le cas de l'acquisition d'un logement ;
- Le recueil de l'hypothèque légale dans le cas de l'auto construction, de l'extension et de l'aménagement d'un logement suivant les conditions de l'article 26.1 ;
- Le recueil de l'acte de caution solidaire en cas de recours à une caution ;
- La souscription de la police d'assurance-crédit auprès de la SCGI ;
- La souscription avec délégation au profit de la banque des polices d'assurance suivantes :
 - Police d'assurance décès IAD (décès invalidité absolue et définitive) ;
 - Police d'assurance catastrophes naturelles (CATNAT), lorsqu'il s'agit du financement d'acquisition d'un logement achevé ou de financement d'une extension ou d'un aménagement d'un logement.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Dans le cas du financement de l'acquisition d'un logement selon la formule vente sur plans et de l'auto construction, la police d'assurance CATNAT est recueillie comme suit :

- Cas de l'acquisition de logement VSP à la prise de possession de logement ;
- Cas de l'auto-construction d'une habitation à l'achèvement de la construction.

L'assurance décès IAD est souscrite par l'emprunteur.

Dans le cas d'un ménage les conditions sont :

- La police d'assurance décès IAD est souscrite au nom de l'emprunteur ;
- Le taux de couverture de risque est déterminé par le rapport du crédit susceptible d'être accordé ;
- Le taux de couverture doit être mentionné ;
- La prime d'assurance décès IAD est payable à la demande de l'emprunteur en prime unique mensuellement ;
- La prime SCGI, les honoraires et autres frais sont à la charge des bénéficiaires

Dans le cas de l'auto construction, de l'aménagement ou de l'extension ; les conditions sont les suivantes :

- Les fonds sont débloqués à la signature de la convention ;
- La souscription de l'assurance décès IAD avec subrogation au profit de la banque ;
- La souscription de l'assurance-crédit insolvabilité SGCI.

Dans le cas de l'acquisition d'un logement neuf auprès d'un particuliers, les conditions sont les suivantes :

- Les fonds sont débloqués à la signature de la convention ;
- La souscription de l'assurance-crédit insolvabilité SGCI.
- La souscription de l'assurance décès IAD avec subrogation au profit de la banque.

Le recueil de l'hypothèque se fait conformément à la disposition de l'article 26.1 et 26.2.

Sous peine d'annulation, le délai d'utilisation du crédit est de six (6) mois à compter de la date de signature de la convention de crédit. Ce délai peut être prorogé une fois pour la même durée.

Cette prorogation donne droit à l'actualisation du dossier du crédit.

Quant à la mobilisation du crédit, elle s'effectue de la manière selon les modalités d'acquisition et de paiement de logement :

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Tableau n° 11: La mobilisation de crédit

Catégorie	Modalité	pourcentage	Condition
Achat d'un logement neuf achevé et acquisition auprès d'un particulier	Établissement d'un chèque à l'ordre du notaire chargé de la transaction	100 %	Hypothèque du 1 ^{er} rang au profil de la banque
Achat d'un logement selon la formule vente sur plan	Le paiement s'effectue selon le contrat	Dans le cas où l'apport personnel n'atteint pas 20%	Base de l'attestation d'avancement des travaux
Auto construction	En une seule tranche si le prêt est >2 000 000,00 DA.	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Attestation d'ouverture de chantier. • Attestation d'ouverture de chantier.
Extension	En deux tranches si le montant prêt >2 000 000,00 DA ≤6 000 000,00 D	50% pour la première tranche et 50% pour la deuxième tranche.	<ul style="list-style-type: none"> • Rapport remis par un bureau d'études technique (justifiant l'utilisation effective de la 1ère tranche)
Aménagement	En trois tranches si le montant prêt > 6 000 000,00 D	1ere tranche 40% 2eme tranche 30% 3eme tranche 30	Sous la base de : <ul style="list-style-type: none"> • Attestation d'ouverture de chantier • Rapport d'études technique.

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par BNA (Agence 588 de Bejaia 588).

G. Modalités de remboursement du crédit

Le remboursement se fait par mensualités constantes. Le compte de cheque de l'emprunteur doit être régulièrement alimenté du montant de l'échéance et ce, conformément à l'échéancier de remboursement.

- Dans le cas d'un remboursement intégral du crédit par anticipation, une indemnité de 4% calculée sur la base du capital restant du capital à la date de l'opération est payée par l'emprunteur.
- En cas de remboursement partiel, l'emprunteur à le choix entre :

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- La réduction du capital ;
- La réduction de la durée de remboursement.
- Dans les deux cas, un nouveau tableau d'amortissement est édité et remis à l'emprunteur.
- En cas de retard dans le remboursement du crédit, une pénalité de 1% calculée à partir du premier jour d'exigibilité de l'échéance jusqu'à son règlement effectif, est à la charge de l'emprunteur.
- En cas de décès de l'emprunteur et ou Co-emprunteur conjoint, attesté au moyen d'un acte de décès, l'Agence procède :
 - Au virement du capital restant dû au CCTR ;
 - À la déclaration du sinistre à la compagnie d'assurance concernée
- Dans le cas où la police d'assurance est souscrite au nom de l'emprunteur et du Co-emprunteur (cas du Co-emprunteur conjoint) , le montant du capital restant dû viré au compte CCTR doit correspondre au taux de couverture du risque de décès de l'emprunteur ou du Co-emprunteur défini à l'article 22.

H. Le crédit complémentaire

Le crédit complémentaire est destiné exclusivement au financement du parachèvement des travaux de construction ou d'extension d'une habitation. Le crédit complémentaire est accordé sous les conditions suivantes :

- L'utilisation totale du crédit antérieure ;
- La conformité des travaux réalisés ;
- Le remboursement régulier ;
- Avoir une capacité de remboursement suffisante ;
- Disposition d'un permis de construire en cours de validité ;
- La présentation d'un descriptif des travaux restant à réaliser
- La valeur du bien immobilier affecté en garantie couvre le montant global du crédit

Pour toute demande de crédit complémentaire, l'agence doit effectuer des visites sur site sanctionné par un compte rendu de visite.

La durée du crédit complémentaire est égale à la durée restant pour le remboursement du crédit initial.

Le bénéficiaire doit accomplir les formalités de mise en place du crédit complémentaire ci-après cités :

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- La signature avec le Co-emprunteur éventuel, de la convention de crédit établie entre quatre (04) exemplaires ventilés comme suit ;
 - Un exemplaire pour l'agence ;
 - Un exemplaire pour la DRE ;
 - Un exemplaire pour l'emprunteur ;
 - Un exemplaire pour l'inspection des impôts.
- La souscription de l'assurance SCGI ;
- L'actualisation des garanties recueillies ci-après à hauteur des crédits accordés :
 - L'hypothèque légale ;
 - La police d'assurance décès-IAD ;
 - L'acte de caution solidaire au cas où l'emprunteur à recours à une caution.
- L'emprunteur ouvre droit à un deuxième crédit complémentaire aux mêmes conditions que le premier, dans le cas de non achèvement total de la construction, de l'extension si sa capacité de remboursement est jugée suffisante.

I. Procédures de recouvrement des créances

A la constatation du sinistre, l'agence engage la procédure précontentieuse de recouvrement des créances définies dans les instructions en vigueur que ce soit relance, mise en demeure et sommations de payer.

A la fin de chaque mois, l'agence transmet à la SGCI et à la DRE de rattachement une situation des impayés constatés .la direction de l'administration et du suivi des crédits (D A S C) est tenue informée.

Les demandes de règlement à l'amiable pouvant modifier la nature et le contenu de la garantie SGCI doivent être soumises à la SGCI pour approbation, en indiquant la solution proposée par la banque et accepté par l'emprunteur. Cette demande est formulée par l'agence ou la DRE. Une copie de la demande est adressée à la DASC pour information.

Lorsque les mises en demeure et les sommations de payer s'avèrent infructueuses, l'agence est tenue de lancer les saisies arrêts sur les comptes bancaires et comptes ccp de l'emprunteur.

Dans le cadre de la mise en jeu de la garantie SGCI, l'agence doit transmettre à la DRE le dossier de déclaration du sinistre comportant les informations suivantes dès la sixième échéance non payée :

- Le formulaire de la SGCI ;

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- La copie de la convention de crédit ;
- Les copies des démarches entreprises par l'agence pour le recouvrement de la créance (relances, mises en demeure, etc.).
- La copie de l'échéancier de remboursement du crédit ;
- La copie des saisies arrêts pratiquées ;
- La copie du bordereau d'inscription d'hypothèque du bien donné en garantie ;
- La copie du rapport d'expertise du bien immobilier, objet du crédit ;
- La copie de l'attestation de revenu de l'assuré (de l'emprunteur et du Co-emprunteur).

À la réception de dossier, la DRE vérifie son contenu et sa validité et le transmet à la DCPS, pour l'envoi à la SGCI en tenant informée la Direction du Suivi des Engagements et du Recouvrement des Créances (DSERC) des procédures engagées. Le délai global de la déclaration du sinistre ne peut dépasser les trente (30) jours après sa date de survenance

L'agence ou la DRE doit procéder à la mise en jeu de l'hypothèque dans un délai ne dépassant pas un (1) mois, à compter de la date de déclaration du sinistre. L'agence ou la DRE doit tenir informée la SGCI de l'état d'avancement de la procédure de mise en jeu de l'hypothèque. Une copie de courrier adressé à la SGCI est transmise à la DCPS pour information. La DRE doit veiller à l'application stricte par les agences de la procédure relative au recouvrement des créances (phase précontentieuse) en relation avec la DSERC et la Direction des Études Juridiques et du Contentieux (DEJC).

J. Dispositions finales

La DRE et les structures centrales concernées sont chargées de suivre et de contrôler le strict respect des conditions d'octroi de ce type de crédit. Pour toute difficulté d'application des dispositions de la présente, il y lieu de se rapprocher des services de la direction des crédits aux particuliers et spécifique.

3.2. La présentation d'un cas d'une demande de financement d'un crédit immobilier.

Dans ce qui suit, nous procéderons au traitement d'une demande de financement exprimé par MR X auprès de l'agence BNA 588 afin d'acquérir un logement auprès d'un particulier.

A. Identification du demandeur et informations sur le crédit sollicité

Il s'agit des informations relatives au demandeur. Ces données personnelles, ont été fournies par le demandeur suite à la demande de la banque sollicitée :

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Avant que l'emprunteur dépose son dossier, il devrait répondre aux conditions exigées par la banque nationale d'Algérie (BNA), qui sont les suivantes :

- Être de nationalité algérienne ;
- Être majeur à la date de l'autorisation de financement ;
- Posséder l'acte authentique du titre de propriété publié et enregistré
- Pouvoir justifier des revenus stables au mois et équivalant à 1,5 fois le SNMG
- Produire un certificat négatif du bien objet du crédit par la conservation foncière.

Une fois que le demandeur remplit toutes ces différentes conditions, la banque étudiera son dossier et évaluera son exigibilité et sa capacité de remboursement.

Tableau n°12 : Les renseignements généraux sur le demandeur de crédit :

Désignation	Informations
Banque	BNA
Code d'Agence	588
Autres informations	
Désignation	Informations personnels
Nom et prénom	Y
Date de naissance	28/05/1972
Sexe	masculin
Situation familiale	Marié père de 2 enfants
Profession	employeur
Revenu du demandeur	160.258,70 DA
Bénéficiaire épargnant à la BNA	Oui
Type de prêt	Logement achevé acquis auprès d'un particulier
Wilaya	Bejaia
Commune	Amizour
Coût du logement	12.250.000,00 DA

Sources : Réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la BNA (Agence 588 de Bejaia)

B. Calcul de capacité de paiement

La capacité de paiement est l'ensemble des différentes capacités relatives au remboursement des dettes.

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- **La Capacité de Remboursement (CR)**

Le calcul de la capacité de paiement permet de savoir si la personne ou l'entreprise est en mesure de rembourser le prêt demandé sans aucun obstacle.

Le taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 50%, parce que son revenu mensuel est supérieur à 4 fois le SNMG.

Capacité de remboursement = Salaire Mensuel X Taux Mensuel

$$\text{C.R} = 160.258,70 \text{ DA} \times 50/100 = 80.129,35 \text{ DA}$$

- **La Durée du Remboursement (DR)**

Elle fait référence à la durée pendant laquelle un emprunteur rembourse le crédit emprunté.

DR = l'âge maximal – l'âge du demandeur

$$\text{D.R} = 75 - 52 = 23 \text{ ans}$$

- **Commission de gestion (CG)**

Elle fait référence au frais prélevé par la banque pour la gestion de l'investissement d'un client, elle couvre les différents couts associés à la gestion.

Commission de gestion = Crédit x Taux x TVA

Le taux de la commission de gestion est de = 0.5%

La taxe sur valeur ajoutée = 19 %

$$\text{C.G} = (11.025.000 \times 0.5/100) \times 1,19 = 65.598,75 \text{ DA}$$

- **Le Montant du Crédit Accordé (CA)**

La BNA finance le logement à la hauteur de 90% du crédit (coût de logement)

Crédit accordé = Coût de l'acquisition x Taux de financement

$$\text{C.A} = 12.250.000 \times 90\% = 11.025.000 \text{ DA}$$

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

- **Le Montant de l'apport personnel**

C'est le montant minimum que doit apporter le demandeur

Taux d'apport personnel = 10%

Apport personnel = 1.225.000 DA

Apport personnel = coût de l'acquisition x taux d'apport personnel

$$\text{A.P} = 12.250.000 \times 10\% = 1.225.000 \text{ DA}$$

- **La prime d'assurance (PA)**

Elle fait référence au coût de protection contre les risques spécifié dans la police d'assurance, tels que les dommages et autres évènements.

Taux d'assurance appliquée selon le barème est de 7,52%.

L'assurance de décès-IAD = 11 025 000,00 × 7,52/100 = 829 080,00 DA.

P.A = Crédit x Taux d'assurance

$$\text{P.A} = 11.025.000 \times 7.52\% = 829\ 080 \text{ DA}$$

- **Calcul de la mensualité**

C'est le montant que l'emprunteur doit verser à la banque chaque mois

Mensualité = crédit × (taux/12) / 1 - (1+taux/12)⁻ⁿ

$$\text{P.A} = 11.025.000 \times (0.03/12) / 1 - (1+0.03/12)^{-276} = 55\ 347,50 \text{ DA}$$

CHAPITRE III : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER

Tableau n°13 : Les caractéristiques du crédit sollicité

Apport personnel	1.225.000,00 DA
Taux d'apport personnel	10%
Prime d'assurance	829 080 DA
Commission de gestion (0,5 %)	65.598,75 DA
Montant de crédit accordé par la banque	11.025.000,00 DA
Taux de crédit	3 %
Durée du crédit	23 ans
Mensualité	55 347,50 DA

Source : Réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la BNA Agence 588 de Bejaia.

Le tableau ci- dessus, représente les caractéristiques du crédit sollicité. Donc, à la fin de chaque mois, le demandeur versera 55 347,50 DA à la banque.

Conclusion

Au terme de chapitre, nous avons examiné, le rôle de la BNA de Bejaia (Agence 588) dans le domaine du financement des crédits immobiliers, ainsi que la procédure suivie pour l'octroi d'un crédit immobilier, à travers le traitement d'une demande financement.

Le financement de la BNA de Bejaia est marqué par l'importance des crédits immobiliers distribués, représentant 96,37 % et 90,72 % du total de crédits distribués respectivement pour 2022 et 2023. L'offre plus personnalisée et plus flexible caractérise également l'offre de crédit de la banque.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

Le financement de l'immobilier a toujours été l'une des préoccupations majeures de l'État. La stratégie suivie par les pouvoirs publics en matière de promotion du secteur de l'immobilier, reposait principalement sur le domaine du financement, en s'appuyant essentiellement sur les crédits immobiliers octroyés par les banques.

Le secteur de l'immobilier en Algérie a été marqué par de nombreux changements, et une série de réformes engagées notamment à partir des années 90 ; En passant d'une phase caractérisée par le monopole de l'État, à une autre phase marquée par l'ouverture du marché immobilier et la mise en place de nouvelles réformes. Il s'agit essentiellement de la promulgation de la loi 86-07 du 04 mars sur la promotion immobilière, et du décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière.

À travers les différentes réformes entreprises, l'État a visé la relance du secteur, par l'encouragement de l'initiative privée ; L'implication de l'ensemble des banques commerciales dans le financement de l'immobilier qui était exclusivement monopolisé par la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque) ; Et en fin par l'élargissement du champ des intervenants et la création de nouvelles institutions spécialisée dans le soutien des participants sur marché immobilier, facilitant ainsi les opérations d'octroi des crédits.

Les banques jouent un rôle central en fournissant les fonds nécessaires, permettant ainsi aux emprunteurs de financer des projets immobiliers qu'ils ne pourraient pas se permettre autrement.

Le financement de la Banque Nationale d'Algérie de Bejaia (Agence 588) est marqué par l'importance de celui destiné au crédit immobilier, où la part de ce dernier par rapport au totale des crédits financés représentait plus de 90% en 2022 et 2023. La BNA joue donc un rôle important dans le domaine du financement des crédits immobiliers. Ce financement a connu une évolution caractérisée par une offre plus personnalisée et plus flexible, et un contact direct avec la clientèle.

BIBLIOGRAPHIE

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

• **Ouvrages**

- Augros J et Queruel M, « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition Economica, Paris, 2000.
- Benamrane D, « Crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger, 1983.
- Bernet R, « Principes de technique bancaire », 24^{ème} édition Dunod, Paris, 2006.
- Conso P et Hemic F, « Gestion financière de l'entreprise» édition Dunod, paris, 2005.
- Cornuel et al, « Les marchés immobiliers : segmentation et dynamique», Paris, 1999.
- Cornuel D, « Économie immobilière et des politiques du logement », bibliothèque nationale, paris, mai 2013.
- Coussergues S, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3^{eme} édition Dunod, Paris, 2002.
- Darmon O, « Stratégie bancaire et gestion de bilan, », Edition Economica, Paris, 1998.
- Granelle J, « Economie immobilières, analyse et application, édition Economica, février 1998.
- Hamidou R, « Le logement : un défi », éditions OPU, Alger, 1989.
- Mansouri M, « Système et pratique bancaire en Algérie» édition Houma, Alger, 2006.
- Pruchaud J, «Évolution des techniques bancaires» Edition scientifique Riber, paris 1960.
- Pupion P, « Économie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999.

• **Mémoires**

- Bekhouché S, Bouattou S, «La gestion des risques des crédits bancaires et les moyens de couverture» mémoire de master, université de Tizi, 2010.
- Benatsou D et Zaidi S, «Le financement bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master, option Finance d'Entreprise, université de Bejaia, 2017.
- 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.
- Boukhelef L et Bouzekri Z, « Le financement Bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master en science de gestion, option : Management bancaire, université de Tizi ouzou, 2021.
- 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.
- Hadj Sadok T, «Les risques de l'entreprise et de la banque», mémoire de master, université Dahlab, M'silla 2007.

Hassani N, « Le financement Bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de master en science économique, option : Économie monétaire et bancaire, université de Bejaia, 2010.

Hentour F, « Le financement bancaire au service de l'immobilier en Algérie », mémoire de fin d'étude, école supérieur de banque, Alger 2015.

Lasla Y, « Contribution à l'étude de la politique du logement en Algérie : cas de la wilaya de Bejaia, », mémoire de magister en sciences économiques, option Monnaie Finance et globalisation, université de Bejaia, 2006.

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

Rahali M, Ameziane F et Sadi Haddad M, «Le processus de financement d'un crédit immobilier», mémoire de master en sciences financières et comptabilité, option Finance et banque, université de Tizi.

Serradj T, « Les marché de l'immobilier en Algérie : situation, acteurs et stratégies», mémoire de magistère en science de gestion, option : Management, Alger, 2007.

Tamendjari et Taroudjit, «Financement bancaire d'un crédit immobilier», mémoire de master en finance comptabilité, option : Comptabilité et Audit. Université de Bejaia, 2010.

- **Règlementations**

Arrêté interministériel du 15 novembre 2000 fixant les modalités d'application du décret n° 94-308 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier aux ménages.

Arrêté interministériel correspondant au 9 avril 2002 modifiant et complété l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000 fixant les modalités d'application du décret n° 94-308 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier aux ménages.

Décret exécutif n° 1-105 du 23 avril 2001 fixant les modalités d'acquisition dans le cadre .de Décret exécutif n° 94-308 du 4 octobre 1994 qui définit les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier aux ménages à revenu intermédiaire.

Décret exécutive n°94-85 du 07/03/1994 relatif au mode de contrat VSP.

Décret législatif n° 91-144 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994.

Décret législatif n° 91-146 du 12 mai 1991 portant modalités d'intervention de caisse nationale de logement en matière de soutien à la propriété du logement.

Décret législatif n°93-03 du 1^{er} mars 1993, relative à l'activité immobilière.

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

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

Ordonnance n°03-11 du 20/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

- **Articles**

Lasla Y ; Oukaci K « le marché du logement en Algérie quel état des lieux », revue des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales, Volume 11, n°1(2018).

- **Reuves**

CNL, revue du MHU, P 15-16

MHU « La revue de l'habitat » N° 03 Mars 2009, p33

Revue des sciences des commerciales EISSN : 2602-5395 In <https://www.mhuv.gov.dz>.

- **Autres documents**

Document interne BNA agence 588 de Bejaia.

Circulaire n° 2382 du 19/07/2022 relatif au crédit immobilier aux particuliers.

- **Sites web**

<https://www.Ministèredel'habitat.com>, consulté le 18 avril 2024

<https://www.mhuv.gov.com/definition/logementpromotionelaidé>, consulté le 28 mai 2024

<https://www.boursesdescredit.com/definition/bienimmobilier> consulté le 29 mai 2024

<https://www.politiquedulogement.com/caracteristiquedubienimmobilier>, consulté le 29 mai 2024

<https://www.3vfinance.com//definitiondurisque>, consulté le 29 mai 2024

<https://www.dictionnairelerobert.com//definition//hypothèque>, consulté le 28 mai 24

<https://www.spci.dz>, consulté le 18 mai 24

<https://www.satim-dz.com> consulté le 18 mai 24

<https://www.srh.com> consulté le 18 mai 24

<https://www.mabanque.ma//typologiesdebanques/>, consulté le 23 mai 24

<https://www.bna.dz//historiqueteevolutionbna/>, consulté le 20 mai 24

.

ANNEXES



DRE :
AGENCE :

DEMANDE DE PRET IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. L'EMPRUNTEUR

1- IDENTIFICATION :

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

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

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

b. Crédit en cours :

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

II. LE CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

S'agit-il du conjoint ? Oui Non

1- IDENTIFICATION :

Nom :.....
Prénom :.....
Fils (fille) de :..... et de
Date et lieu de naissance :.....
Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)
Adresse du domicile actuel :.....
N° tél (mobile, fixe) :.....
Pièce d'identité N° :..... délivrée le :..... à :.....
N° sécurité sociale :.....
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 :.....

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 :

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

3- Structure de financement :

Montant de l'apport personnel :

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

Montant du crédit sollicité :

IV. DECLARATION SUR L'HONNEUR

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

Fait à.....le.....

SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR

**SIGNATURE DU CO-EMPRUNTEUR
OU CAUTION**

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE
Succursale
Le

AUTORISATION D'ENGAGEMENT

Votre demande de

DESTINATAIRE	ECHÉANCE
--------------	----------

à classer au dossier du bénéficiaire au siège rattaché

en date du

BENEFICIAIRE

CREDIT ACCORDE FORME	MONTANT	CONDITIONS	GARANTIES ET OBSERVATIONS

AKCII 5

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
ST. 124 ipm BNA

"SIMULATION CREDIT IMMOBILIER"

Nom de l'emprunteur	
Prénom de l'emprunteur	
Date de naissance :	10/09/1981
Revenu de l'emprunteur :	325000 DA
Bénéficiaire epargnant BNA :	Non Epargnant
Coût du logement :	18333500 DA
Apport personnel :	1833350 DA
Durée maximum du crédit :	428 mois

RESULTAT DE LA SIMULATION

Montant du crédit accordé par la banque :	16 500 150,00
Taux de l'apport personnel du client :	10,00 %
Dont un différé de remboursement de (Mois) :	0 mois
Taux d'intérêt :	6,25 %
Prime SGCI en TTC :	196 351,79
Montant de la commission gestion en (DA) :	98 175,89 DA
Montant de la mensualité du crédit :	96 369,56 DA
Mensualité TOTALE en (DA) :	96 369,56 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.

S GI
S D'
TS C
S ET
DE
NS I
ES I
IT C
RE I
NS

spo
ema
tes
cqu
pde
ape
leg
Ré
écc
ttre
ute
Dét
co-
Re
Si
De
: D

Critères de recherche utilisés

Nom Complet:		Date de Création\Naissance:	
Type de document:		Pays du Document:	
Pays de création/naissance:	ALGERIE	NIP:	
Algérien:	Oui	Genre:	
Commune de Naissance:		Numero de l'Acte de Naissance:	
Consentement préalable:	Oui	Motif de consultation:	Nouveau Débitur / Crédit

Résultat de la Recherche:

**** Aucune déclaration n'a été enregistrée dans le Système selon les critères de recherche susvisés ****

Succursale : SUCCURSALE SETIF
Agence : (183) AGENCE BEJAIA I

Branche: Catastrophes Naturelles (CN)
Code ministériel: 8.4 - Elements naturels autres que la tempête

Assurance des Effets des CAT-NAT
-Conditions Particulières-
POLICE N° 183/CN/5619/0/0

TIMBRE PERÇU SUR ETAT
Autorisation n°: 12/11/DGN/DJ/SDEH
du 24-01-1984

Identification de l'assuré

Assure (Nom et prénom) : *[Signature]*
Situation du risque : PROJET 13 VILLAS ET 18 LOGTS LOT 31 VILLA N°13 AMAADAN OUED GHIR BEJAIA

Période d'assurance Du: 02/12/2020 Au: 01/12/2021
(Il est reconduit d'année en année sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties au moins trois (03) mois avant l'échéance)

Caractéristiques du risque :

Nature du Bien : Biens Immobilier
Type de construction : Habitation Individuelle

Superficie : 272,3 M²
Capital Assuré (*) : 9.530.500,00 DA
Capital Déclaré : 9.530.500,00 DA

Garanties Accordées :

- X Tremblement de terre
- X Inondation
- X Tempête
- X Mouvements de terrain

Taux Appliqués :

Taux : 0,65 %
Taux de majoration (**): 0,00 %
Limite de garantie : 80 % des capitaux assurés
Franchise : 2,00 % du montant du sinistre
La franchise ne saurait être < à 3.0000,00 DA

Détail de la prime :

Prime Nette	Coût de Police	Droits de Timbre	Taxes	Prime Totale (DA)
6.194,83	150,00	40,00	0.00	6.384,83

DOCUMENTS ANNEXES

Questionnaire N°: // fait partie intégrante de cette police
Autres documents destinés à faire partie intégrante de cette police :

Signature de l'assuré:
Précédé de la mention "Lu et approuvé" :

[Signature]

- (*) (Le capital assuré selon le prix du mètre carré bâti (journal officiel n°45))
- (**) (Majoration pour absence de permis de construction ou acte notarié de la construction)

Fait à :
Le : 02/12/2020





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

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
 I. Téléphone : 034.12.05.96 Fax : Mail :

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE

MONTANT DU CREDIT : DA
 MENSUALITE : DA

Durée du crédit : Mois
 Montant de l'aide CNL : 0 DA
 Crédit Bonifié : Non

L'ASSURE (EMPRUNTEUR)

CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

NOM & PRENOM :
 NOM DE JEUNE FILLE : /
 DATE DE NAISSANCE :
 PROFESSION : RETRAITE
 POSTE OCCUPE : /
 EMPLOYEUR : /
 REVENU MENSUEL NET : 43.574 DA

NOM & PRENOM :
 NOM DE JEUNE FILLE :
 DATE DE NAISSANCE :
 PROFESSION :
 POSTE OCCUPE :
 EMPLOYEUR :
 REVENU MENSUEL NET : DA

Numéro du RIB | 001 | 00587 | _____ 01 | _ _ |

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE : BEJAIA W BEJAIA

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
EXTENSION	NON	11.962.170,00 DA	INDIVIDUEL	

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 = 5 %
 - REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR) = 43.574 DA
 - REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL) * 100 = 29 %
- 3) Que le Montant de la prime (TTC) est de :

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.

Numéro Police : 14-4-.....

POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) : BNA
 (CODE AGENCE) : 356
 (NOM & ADRESSE AGENCE) : CITE TOBBAL. BEJAIA 06000
 I. Téléphone : Fax : Mail : APBEJAIA 356@BNA.DZ

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE

MONTANT DU CREDIT : 00 DA
 MENSUALITE : DA
 Durée du crédit : 456 Mois
 Montant de l'aide CNL : DA
 Crédit Bonifié : Oui

L'ASSURE (EMPRUNTEUR)	CO-EMPRUNTEUR/CAUTION
NOM & PRENOM : NOM DE JEUNE FILLE : DATE DE NAISSANCE : PROFESSION : SALARIE POSTE OCCUPE : EMPLOYEUR : REVENU MENSUEL NET : DA Numéro du RIB 001 00356 0200 0 _ _	NOM & PRENOM : NOM DE JEUNE FILLE : DATE DE NAISSANCE : PROFESSION : SALARIE 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
ACQUISITION	NON	DA	VENTE SUR PLAN	NEUF

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 = 90 %
 - REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR) = DA
 - REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL) * 100 = 35 %
- 3) Que le Montant de la prime (TTC) est de : DA

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.



Annexe IV à la circulaire n° 2158 du 17/07/2017

Annexe n° 3 : **MODELE-TYPE DE CONTRAT
DE VENTE SUR PLANS**

L'an et le
Par devant maître, notaire à

Ont comparu :

1°) Le promoteur immobilier (personne physique) ou (personne morale)
Personne morale (représentée par agissant en qualité de)
Par abréviation
Dont le siège est situé à (adresse)
Titulaire de l'agrément n° du
Inscrit au tableau national des promoteurs immobiliers sous le n°
en date du
Affilié au fonds de garantie sous le n°
Registre de commerce n°
Identification fiscale n°
Ci-après désigné "**le vendeur**", d'une part,

Et :

2°) L'acquéreur (personne physique) ou (personne morale)
Identification exacte de l'acquéreur, conformément aux dispositions du décret n° 76-63 du 25 mars 1976, modifié et complété, relatif à l'institution du livret foncier.
Nom prénom date de naissance
Pièce d'identité n° délivrée par
Par abréviation dont le siège est situé à
Domicilié à
Ci-après désigné "**le souscripteur**" d'autre part,
Lesquels ont requis le notaire soussigné, de recevoir dans un acte authentique, l'accord intervenu entre eux, et préalablement à la rédaction de l'acte de vente, objet des présentes, ont exposé ce qui suit :

DECLARATION DU VENDEUR

Le vendeur déclare qu'il a entrepris la construction d'un immeuble ou d'une fraction d'immeuble qu'il destine à la vente dans le cadre de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.
En outre, le vendeur déclare que :

- l'immeuble (ou fraction d'immeuble), objet du présent contrat de vente sur plans, est sa propriété pleine et entière et n'est pas l'objet d'une mesure juridique limitant le droit de propriété et n'est grevé d'aucune hypothèque;
- que l'attestation de garantie prévue par la législation et la réglementation en vigueur, qu'il joint au présent contrat de vente sur plans, couvre le bien objet de la présente vente sur plans.

DECLARATION DU SOUSCRIPTEUR

Le souscripteur déclare :

- avoir pris connaissance du dossier d'exécution de l'immeuble ou la fraction d'immeuble sus-indiqué, dont fait partie l'immeuble objet des présentes, ainsi que des plans, coupes et devis descriptif de l'immeuble et des équipements y relatifs,
- accepter la présente vente et adhérer, de ce fait, sans réserves, à l'ensemble des règles et conditions régissant la vente et la copropriété qui en découle, fixées par la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

Ainsi exposé, le notaire soussigné est passé à la rédaction de l'acte comportant l'accord établi entre les parties.

Le vendeur, comparant en première partie, déclare vendre en s'obligeant à toutes les garanties ordinaires et de droit en la matière et celles particulières contenues dans le présent acte et les documents de référence sus-indiqués, au souscripteur, comparant en seconde partie, et qui accepte l'immeuble ou la fraction d'immeuble.

TEXTES REGISSANT LE CONTRAT

Le présent contrat de vente sur plans est régi par les dispositions du code civil et celles de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière et la loi n° 08-15 du 14 Rajab 1429 correspondant au 20 juillet 2008 fixant les règles de mise en conformité des constructions et leur achèvement et la loi n° 90-29 du 1er décembre 1990, modifiée et complétée, relative à l'aménagement et à l'urbanisme.

DOCUMENTS DE REFERENCE

Les parties se référeront, pour la limite et l'ampleur de leurs engagements, outre aux textes sus énoncés, aux documents ci-après, qui ont fait l'objet, au préalable, d'un dépôt, aux rangs de minutes, auprès du notaire soussigné en date du

- acte de propriété du terrain d'assiette, établi au nom du promoteur, le, publié à la conservation foncière de, le, volume....., folio.....
- (s'il y a lieu) permis de lotir n° du et plans y annexés, délivré par
- permis de construire n° du et plans y annexés, délivré par
- description précise de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble vendu,
- le règlement de copropriété et l'état descriptif de division et plans y annexés, établis conformément à la réglementation en vigueur,
- la garantie du fonds de garantie et de caution mutuelle de l'activité de promotion immobilière établie en date du sous le n° et jointes au présent contrat de vente sur plans.

DESIGNATION

Consistance :

Localisation :

Le tout, conforme au dossier technique du projet de promotion et d'exécution, déposé auprès du notaire soussigné, et sur la base duquel seront effectués la réalisation et l'achèvement des travaux.

LOCALISATION PRECISE

Donner la localisation exacte de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble, pour les zones cadastrées, préciser la section, l'ilot et le lot.

Wilaya de :

Commune de :

Lieu-dit, quartier ou cité :



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VIII à la circulaire n° 2158 du 17/07/2017

AGENCE :

Annexe n°5 RECEPISSE DE DEPÔT PROVISOIRE

N° D'ordre chronologique :

Nom et Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Tél. :

Formule de financement sollicité :

Date de dépôt du dossier :

Cachet et signature

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Numéro	Titre des tableaux
1	Parc immobilier en Algérie 1966-1977
2	Restructuration des entreprises des entreprises BTP
3	Avantage accordé par la CNL
4	Répartition de l'aide de l'état relative à la formule LSP
5	Répartition APP selon le revenu
6	Évolution crédit immobilier BNA Agence 588 de Bejaia
7	Évolution tous type de crédit immobilier BNA Agence 588 de Bejaia
8	La part de financement de l'immobilier dans le financement total BNA
9	Capacité de remboursement
10	Durée de remboursement
11	Taux d'intérêt
12	Mobilisation crédit
13	Renseignement général sur le client
14	Caractéristique crédit sollicité

Liste des figures

Liste des figures

Numéro	Titre des figures
1	Évolution de la CNEP par rapport aux autres banques sur distribution des crédits hypothécaires
2	Évolution encours crédit
3	Montant crédit spécifiques accordé en fonction de dossier
4	Évolution montant crédit accordé tous types
5	Évolution de la demande de crédit

Liste des schémas

Liste des schémas

Numéro	Titre des schémas
1	Nouvelle architecture de financement du logement en Algérie crédit
2	Organigramme de la BNA agence 588 de Bejaia
3	Processus de demande crédit
4	Rôle de la banque

Table des matières

CHAPITRE 01 : ASPECT THÉORIQUE SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER	3
Section 1 : Bien et crédit immobilier	3
1.1. Caractéristiques du bien immobilier	3
1.1.1.1. Un bien immobilier en tant que bien durable	4
1.1.1.2. Un bien immobilier en tant que bien immobile	4
1.1.1.3. Un bien immobilier en tant que bien hétérogène	4
1.1.1.4. Un bien immobilier en tant qu'un actif réel	4
1.1.2. Typologies des biens immobiliers	4
1.1.2.1. Immobilier résidentiel	4
1.1.2.2. Immobilier professionnel	5
1.2. Le crédit immobilier	5
1.2.1. Le crédit	5
1.2.2. Définition économique	5
1.2.3. Les caractéristiques du crédit.	6
1.1.3.1. Le temps	6
1.1.3.2. La confiance	6
1.1.3.3. Le risque	6
1.1.4. Typologies de crédit	6
1.1.4.1. Les crédits d'exploitation	7
1.1.4.2. Les crédits d'exploitation par caisse	7
A. Les crédits d'exploitation globaux	7
B. Les crédits d'exploitation spécifiques	7
1.1.4.3. Les crédits par signature	8
1.1.5. Les crédits d'investissement	8
1.1.5.1. Les crédits bancaires classiques	8
A. Les crédits à moyen terme	8
B. Les crédits à long terme	9
1.1.5.2. Le crédit-bail (leasing)	9
1.2. Définition et caractéristique du crédit immobilier	9
1.2.2. Les caractéristiques du crédit immobilier	10
1.2.2.1. La durée	10
1.2.2.2. Le taux d'intérêt	10
A. Le taux d'intérêt fixe	10
B. Le taux d'intérêt révisable	10
1.2.2.3. Le différé	11

A.	Le différé total	11
B.	Le différé d'amortissement.....	11
1.2.2.4.	Les intérêts intercalaires	11
1.2.2.5.	Le remboursement par anticipation	11
1.2.3.	Typologies du crédit immobilier	11
1.2.3.1.	Les crédits immobiliers à l'accession	12
A.	Achat d'un logement vente sur plan	12
B.	Le logement Promotionnel Aidé (LPA)	12
1.2.3.2.	Les crédits immobiliers à la construction	12
1.2.3.3.	Autres types des crédits immobiliers.....	12
Section 2 : Généralité sur le marché immobilier		13
2.1.	Le marché immobilier	13
2.1.1.	Structure du marché immobilier	13
2.1.1.1.	Segmentation du marché immobilier.....	14
A.	Le marché primaire	14
B.	Le marché secondaire	14
2.1.2.	Les acteurs du marché immobilier	14
A.	Les acteurs de la demande immobilière	14
B.	Les acteurs de l'offre immobilière	15
2.1.3.	Les Intervenants du marché immobilier.....	15
2.1.3.1.	Maître d'ouvrage	15
2.1.3.2.	Maitre d'œuvre	16
2.1.3.3.	L'entreprise de réalisation	16
2.1.3.4.	Le promoteur	16
2.1.3.5.	Autres intervenants	16
2.1.4.	Les composantes du marché immobilier	16
A.	Les déterminants de l'offre.....	17
•	Foncier urbain	17
B.	Les déterminants de la demande.....	17
3.1.	Le risque	18
3.2.	Typologies du risque.....	18
3.2.1.	Les risques économiques :	18
A.	Le risque de contrepartie	18
B.	Le risque de taux.....	18
C.	Le risque de change	19
D.	Le risque de liquidité	19
E.	Le risque du marché	19

F.	Le risque de solvabilité.....	19
3.2.2.	Les autres risques.....	19
A.	Les risques techniques.....	20
B.	Les risques administratifs.....	20
C.	Les risques juridiques.....	20
3.3.	La Garantie.....	20
3.4.	Typologie de garantie.....	20
3.4.1.	Les garanties personnelles.....	21
A.	Le Cautionnement.....	21
B.	L'aval.....	21
3.4.2.	Les garanties réelles.....	21
A.	Le Nantissement.....	21
B.	Le droit de rétention.....	22
C.	L'hypothèque.....	22
	CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE	24
	Section 1 : L'intervention du système bancaire sur le marché immobilier	24
1.1.	Le rôle des banques dans le financement de l'immobilier.....	24
1.2.	L'implication des banques dans le financement du marché immobilier.....	25
	Section 2 : Le Monopole de l'état avant 1986.	26
2.1.	Le monopole de l'état.....	26
2.2.	De la période coloniale à 1967.....	27
2.3.	Le logement pendant la période (1967-1977).....	27
2.4.	L'adoption d'une nouvelle stratégie.....	28
	Section 3 : Le nouveau dispositif engagé à partir de 1986	30
3.1.	Les lois relatives au secteur du marché immobilier.....	30
3.1.1.	La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière.....	31
3.1.2.	Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilier.....	31
3.2.	Les réformes institutionnelles du financement engagées après 1986.....	31
3.2.1.	Les différentes formules du logement.....	32
3.3.	Le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie.....	32
3.2.1.	La Caisse Nationale de Logement (CNL).....	32
3.2.1.1.	Les intervenant de la CNL.....	33
3.2.2.	Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilier (FGCMPI).....	36
3.2.3.	La Société De Garantie Du Crédit Immobilier (S.G.C.I).....	36

3.2.4. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et Monétiques (S.A.T.I.M)	37
3.2.5. La société de refinancement hypothécaire (S.R.H)	38
<i>L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER</i> _____	40
CHAPITRE 3 : L'INTERVENTION DE LA BNA EN MATIÈRE D'OCTROI DE CRÉDIT IMMOBILIER _____	40
Section 1 : La présentation de la Banque Nationale d'Algérie	40
1.1. Historique et évolution de la BNA.....	40
1.2. Activités de la BNA.....	40
1.3. Structure de la banque.....	41
1.4. Agence d'accueil (Agence BNA 588 de Bejaia).....	41
Section 3 : La procédure d'octroi de crédit immobilier : Cas d'étude d'une demande de financement	47
3.1. Les dispositions générales relatives à la procédure d'octroi d'un crédit immobilier.....	47
A. Les conditions d'éligibilité au financement	48
B. Documents constitutifs du dossier de crédit.....	48
C. Les pièces justificatives et spécifiques.....	49
D. Modalités et conditions d'octroi du crédit.....	51
E. Modalités de traitement des dossiers.....	54
F. Condition de mise en place du crédit	55
G. Modalités de remboursement du crédit	57
H. Le crédit complémentaire.....	58
I. Procédures de recouvrement des créances.....	59
J. Dispositions finales	60
3.2. La présentation d'un cas d'une demande de financement d'un crédit immobilier.....	60
A. Identification du demandeur et informations sur le crédit sollicité.....	60
B. Calcul de capacité de paiement.....	61
• La Capacité de Remboursement (CR).....	62
• La Durée du Remboursement (DR)	62
• Commission de gestion (CG)	62
• Le Montant du Crédit Accordé (CA).....	62
• Le Montant de l'apport personnel	63
• La prime d'assurance (PA).....	63
• Calcul de la mensualité.....	63
CONCLUSION GENERALE _____	64

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	66
Liste des tableaux	86
Liste des figures	88

Résumé

Le secteur de l'immobilier en Algérie a été marqué par de nombreux changements, et une série de réformes engagées notamment à partir des années 90 ; En passant d'une phase caractérisée par le monopole de l'État, à une autre phase marquée par l'ouverture du marché immobilier et la création de nouvelles institutions spécialisées.

L'examen du financement de la Banque Nationale d'Algérie de Bejaia (Agence 588) permet de constater l'importance de celui destiné au crédit immobilier. Ce financement a connu une évolution caractérisée également par une offre plus personnalisée et plus flexible, et un contact direct avec la clientèle.

Mots clé : BNA de Bejaia, Financement, Crédit immobilier.

Abstract

The real estate sector in Algeria has been marked by numerous changes, and a series of reforms undertaken in particular since the 1990s; By moving from a phase characterized by state monopoly, to another phase marked by the opening of the real estate market and the creation of new specialized institutions.

Examining the financing of the National Bank of Algeria in Bejaia (Agence 588) shows the importance of that intended for real estate credit. This financing has undergone an evolution characterized also by a more personalized and more flexible offer, and direct contact with customers.

Keywords: BNA of Bejaia, Financing, Real estate credit.