

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION**

Département des sciences de gestion

Option : Finance d'Entreprise (FE)

Mémoire de fin de cycle

En vu de l'obtention du diplôme de master en finance d'entreprise

Thème

Financement bancaire d'un crédit immobilier : cas de la BNA

Réalisé par :

M^{elle} : BENATSOU Djida.

M^{elle} : ZAIDI Sabrina.

Encadré par :

M^{me} : MOUSSOU H.

Devant le jury :

Président : M^r KEROUANI L.

Examineur : M^r TOUAZI B.

Encadreur : M^{me} MOUSSOU H.

Année Universitaire

2017 / 2018

Remerciements

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

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à :

Notre promotrice M^{me} MOUSSOU Hakima pour nous avoir dirigés et instruits tout au long de ce travail.

Tous les employés de l'agence BNA-356 de Bejaia qui nous a réservé un accueil chaleureux et nous apporté toute l'assistance nécessaire durant la période de notre stage pratique en particulier M^{me} TIGRINE qui nous a beaucoup assistées à la concrétisation de ce travail et qui nous a accueillies.

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

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

Merci.

Dédicaces

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

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très chers parents;

Mes frères et mes sœurs;

Mes belles sœurs : Soraya et Sabrina ;

*Mes très chères amies : Sonia, Sarah, Ibtissam,
Kahina, Asma, Sana, Yousef et Sihem ;*

Mon binôme Sabrina ;

*À tous ceux que je connais et qui me connaissent de
près ou de loin.*

Djida

Dédicaces

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

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très chers parents;

Mes frères;

Mes belles sœurs ;

*Mes très chères amies : Mounia, Yasmîna, Sherîfa
et Imane ;*

Mon binôme Djida ;

*À tous ceux que je connais et qui me connaissent de
près ou de loin.*

Sabrina

LISTE DES ABREVIATIONS

AAP : Aide à l'Accession à la Propriété.

ADE : Algérienne Des Eaux.

AP : Agence Principale.

APC :Assemblée Populaire Communale.

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

CATNAT : CATastrophes NATurelles.

CCP : Comptes Courants Postaux.

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.

DCPS : Direction des Crédits Particuliers et Spécifiques.

DEJC : Direction des Etudes Juridiques et du Contentieux.

DRE : Direction de la Réglementation et des Etudes.

DRE : Direction de la Réglementation et des Etudes.

DSERC : Direction du Suivi des Engagements et du Recouvrement des Créances.

EPE : Entreprise Publique Economique.

EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial.

FGCMPI : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de Promotion Immobilière.

IAD :Invalidité Absolue et Définitive.

IAD : Invalidité Absolue et Définitive.

LSP : Logement Social Participatif.

PME : Petites Moyens Entreprises.

PMI : Petites Moyens Industries.

RMN : Revenu Mensuel Net.

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.

SMNG : Salaire Minimum National Garanti.

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

VEFA : Vent en Etat Future Achèvement.

VSP : Vent Sur Plan.

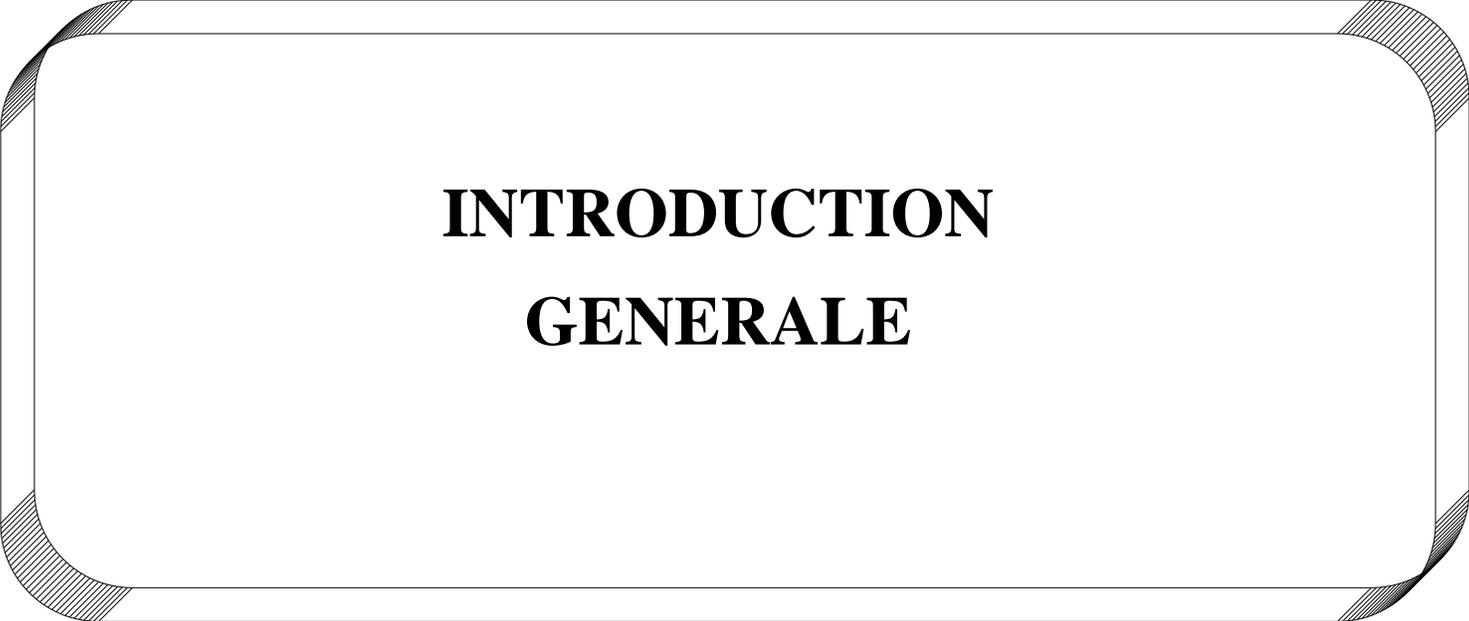


SOMMAIRE

Sommaire

LISTE DES ABREVIATIONS	I
SOMMAIRE	II
INTRODUCTION GENERALE	01
CHAPITRE I : NOTIONS DE BASE SUR LA BANQUE ET LES CREDITS..	04
Introduction	04
SECTION 01 : GENERALITES SUR LA BANQUE	04
SECTION 02 : ASPECTS THEORIQUES SUR LES CREDITS	05
SECTION 03 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AUX CREDITS	15
Conclusion.....	20
CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L’IMMOBILIER EN ALGERIE	21
Introduction	21
SECTION 01 : LE MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE	21
SECTION 02 : LE FINANCEMENT DE CREDITS IMMOBILIER AUX PARTICULIERS	29
SECTION 03 : LE FINANCEMENT DECREDITS IMMOBILIERS AUX PROMOTEURS	36
Conclusion.....	38
CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE D’UN DOSSIER DU CREDIT IMMOBILIER AU SEIN DE LA BNA	39
Introduction	39
SECTION 01 : PRESENTATION DE LA BANQUE NATIONALE D’ALGERIE	39

SECTION 02 : LES ETAPES D'ETUDE D'UN DOSSIER D'UN PRET IMMOBILIER	45
SECTION 03 : ETUDE D'UN CAS PRATIQUE AU SEIN DE LA BNA-BANQUE	60
Conclusion.....	65
CONCLUSION GENERALE	66
ANNEXES.....	68
LISTES DES TABLEAUX ET SCHEMAS.....	85
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	86
TABLE DES MATIERES	89
RESUMES.....	95



INTRODUCTION
GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Le logement, facteur d'intégration et de reconnaissance sociale, est sans conteste le besoin social le plus sensible et le plus porteur. Il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

Le secteur de l'habitat a, toujours, été un secteur prisé des investisseurs mais, un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements car, en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaissent des germes d'une explosion sociale. A l'inverse, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal vie des populations. D'ailleurs, ce secteur, qui constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière et sociale, prend une place importante dans les programmes de chaque Etat.

L'analyse de la crise de l'habitat, en Algérie, est l'un des éléments essentiels nécessaires à la compréhension des problèmes économiques et sociaux qu'enregistre notre pays. Ceci impose à l'Etat Algérien de multiplier ces actions pour développer le secteur de l'immobilier.

En Algérie, le financement de l'immobilier était durant des années exclusivement assuré par l'Etat en sa qualité d'offreur unique, puis, avec la participation de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP), comme seule institution financière, qui offrait des prêts immobiliers aux détenteurs d'épargne.

A cet effet, pour renforcer le rôle de banques prêteuses, des institutions financières complémentaires ont été créées dont le but principal est de développer le crédit hypothécaire afin de permettre le retrait progressif de l'Etat du domaine des opérations de financement de l'immobilier.

L'objectif de notre travail, est de traiter la question principale à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :

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

Ainsi, nous essayerons de répondre à certains nombres de questions pour mieux appréhender le sujet, ces questions subsidiaires sont formulées comme suit :

- Quels sont les caractéristiques et les types de crédit immobilier ?

- Qui intervient sur le marché immobilier? Et quelle est la situation de ce secteur en Algérie ?
- Comment se fait la gestion des risques rencontrés lors de l'octroi des crédits hypothécaires ? Et est-ce que les méthodes traditionnelles de gestion de ces crédits sont suffisantes pour minimiser les risques y afférents?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BNA-Banque ?

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

- La banque a développé un certain nombre de crédit afin de satisfaire les demandes et les exigences de ses clients (l'extension, auto construction, l'aménagement, les crédits aux particuliers, etc.);
- La banque dispose de moyens diversifiés pour se prémunir contre le risque du crédit ;
- L'étude et le suivi d'un dossier du crédit immobilier s'effectue selon plusieurs étapes et cela depuis la demande du crédit jusqu'à l'échéance.

Pour bien structurer notre travail, nous avons opté pour la méthodologie suivante:

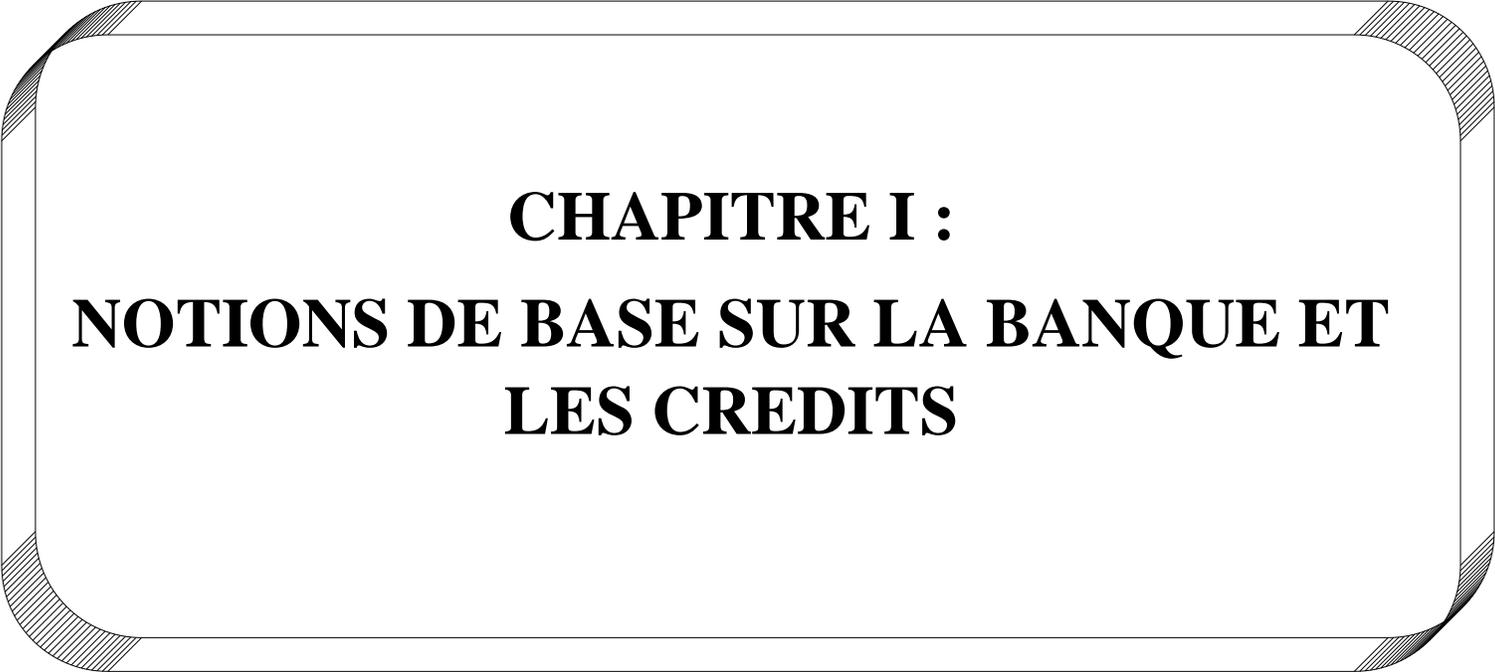
- La consultation d'ouvrages et des textes réglementaires relatifs à notre thème. L'abondance des ouvrages, en matière de l'activité bancaire, nous a conduits à utiliser que ceux qui se rapportent directement à notre thème de recherche.
- La collecte des données nécessaires pour notre travail de recherche on à été recueillies auprès de l'agence BNA-356 Bejaia où on a effectué un stage d'une durée d'un mois.

Nous avons réparti notre travail en trois (03) chapitres :

- Le premier chapitre traitera les notions de base sur la banque et les crédits. Dans la première section, nous allons aborder des généralités sur la banque, puis la deuxième section sera consacrée aux aspects théoriques sur les crédits et enfin nous allons énumérer les risques et les garanties liés aux crédits dans la troisième section.
- Le deuxième chapitre sera consacré au financement de l'immobilier en Algérie, dont la première section traitera le marché immobilier, en suite dans la deuxième section nous allons exposer le financement du crédit immobilier

aux particuliers et le financement du crédit immobilier aux promoteurs dans la troisième section.

- En fin, le troisième chapitre, sera réservé pour l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BNA-356 de Bejaia. La première section, elle contient la présentation générale de l'organisme d'accueil, en suite dans la deuxième section nous allons faire l'étude d'un dossier du crédit immobilier et dans la troisième étude d'un cas pratique au sein de la BNA-Banque.



CHAPITRE I :
NOTIONS DE BASE SUR LA BANQUE ET
LES CREDITS

CHAPITRE I : NOTIONS DE BASE SUR LA BANQUE ET LES CREDITS.

En tant qu'intermédiaire financier, au cœur du système de financement de l'économie, la banque est sollicitée par plusieurs acteurs afin d'obtenir des fonds pour acquérir un bien ou un actif qu'ils n'ont pas les moyens de financer par leurs seuls fonds propres. Dans ce chapitre, nous présenterons certaines généralités sur la banque, les crédits, notamment, les définitions, le rôle, les risques et les garanties liées à l'activité d'octroi des crédits bancaires.

SECTION 01: GENERALITES SUR LA BANQUE

Les banques peuvent être représentées comme suit :

1.1. Définition de la banque

La banque est un « intermédiaire financier qui redistribue sous forme de crédit les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit »¹.

1.2. Rôle de la banque

Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers variés, au premier rang des quels figure d'autrui. Leur succès dépend, naturellement, de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif. On peut déterminer le rôle d'une banque et qui se résume en cinq points² :

- Traiter toutes les opérations d'escompte de crédit, d'échange et de trésorerie (toutes les opérations financières) ;
- Négocier ou émettre des emprunts ;
- Participer à la collecte de l'épargne ;
- Recevoir de fond en compte courant ;
- Effectuer des prêts.

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

² IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de licence, option finance, université, d'Oran, 2008.

1.3. Typologies des banques

Généralement, on distingue quatre types de banques selon la nature d'activité principale qu'elles exercent, à savoir :

1.3.1. Banques d'épargne

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

1.3.2. Banques de dépôts

Les banques de dépôts sont définies comme étant « des banques dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fonds vue ou à terme. Elles sont spécialisées dans le financement d'opérations à court terme et à moyen terme. Elles travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, elle, reçoivent des dépôts et accordent des prêts »³.

1.3.3. Banques d'investissements (d'affaires)

Les banques d'investissements spécialisées dans la prise de participation dans l'industrie. Elle se caractérisant par l'importance de leur portefeuille titre (actions, certificats d'investissements, etc.) et le montant élevé de leurs fonds propres⁴.

1.3.4. Banques universelles

Les banques universelles exercent toutes les activités non bancaires possibles et élargissent même leur gamme à d'autres activités non bancaires (assurance par exemple).

SECTION 2 : ASPECTS THEORIQUES SUR LES CREDITS

Le crédit, quelque soit son objet, ses caractéristiques ou ses formes, est l'activité essentielle et la raison même de l'activité bancaire.

³AMOUR O. et KAB Y., « Financement des investissements », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2014.

⁴MESSAR S. et SMAOUN M., « Relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

2.1. Définition du crédit

Le crédit est une expression de « CONFIANCE », d'origine Grecque, le mot « crédit » découle du mot grec « Créderé », c'est-à-dire « croire » autrement dit « faire confiance »⁵. 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.

2.1.1. Définition juridique

L'opération de crédit est définie dans l'ordonnance n° 03-11 du 26 /08/2003, relative à la monnaie et le crédit, comme 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-bail »⁶.

2.1.2. Définition économique

Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent qui sera restituer dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service⁷.

Le crédit bancaire est, en générale, l'opération par la quelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixée pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui a été fournie⁸.

2.2. Les caractéristique du crédit

Parmi les caractéristiques de crédit, on cite :

⁵ HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, P. 11.

⁶ L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

⁷ BOUYAKOUB F., « L'entreprise et son financement bancaire », édition CASBAH, Alger, P. 17.

⁸ PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960, P. 50.

2.2.1. La confiance

Le droit du crédit est celui de la confiance. Cette dernière est la source des institutions de faire confiance des créanciers à ces débiteurs, parce qu'elle lui donne l'assurance qu'il sera payée à l'échéance, cette confiance est le facteur primordial qui garantit le dénouement correct d'une opération.

2.2.2. La durée

Il n'y a pas de crédit, s'il n'y a pas une certaine durée. On distingue trois types de crédit⁹ :

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

2.2.3. Le risque

Le risque de crédit consiste dans la possibilité de défaillance de l'emprunteur, c'est -à-dire l'incapacité de remboursement.

2.2.4. Le taux d'intérêt

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

2.2.4.1. Le taux d'intérêt fixe

Dans le prêt à taux fixe, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Les prêts à taux fixe présentent l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leur permettant de prévoir leurs trésoreries à long terme.

2.2.4.2. Le taux d'intérêt variable

Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variable peuvent être bénéficiaires pour les clients, dans le cas, d'une éventuelle baisse du taux, mais aussi, ils peuvent être aux avantages du client en cas d'une hausse des taux qui peuvent engendrer un risque d'augmentation des intérêts à payer.

⁹ DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en Algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

2.3. Le rôle du crédit

Le crédit touche des domaines très diversifiés et des branches d'activités de plus en plus nombreuses. Le crédit joue un rôle considérables dans les économies moderne car il :

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

2.4. Typologies de crédits bancaires

Les différents agents économiques (ménage, entreprise, etc.) éprouvent souvent des besoins de financement pour accomplir leurs fonctions de production, de commercialisations, de consommations. Pour les satisfaire, ces agents sollicitent fréquemment leur banquier pour bénéficier d'un appui financier, c'est-à-dire le crédit. Pour cela la banque offres diverses types de crédits selon la durée, à savoir :

2.4.1. Les crédits d'exploitation

Les crédits de l'exploitation (crédit à court terme) permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et /ou valeurs réalisables. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente du recouvrement de créances facturées.

2.4.1.1. Les crédits par caisse

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

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

- **La facilité de caisse** : elle finance les décalages de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues¹⁰.
- **Le découvert** : le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon argumentée et limitée dans le temps, sa durée est limitée à un an (01) au maximum éventuellement renouvelable¹¹.
- **Le crédit de compagne** : crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement.
- **Le crédit relais** : c'est une « forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis »¹². Il s'agit d'une augmentation du capital, d'une cession d'actif ou alors lorsque un accord de crédit est donné pour un investissement et ce que décaissement réel s'effectue mais celui-ci ne se matérialise pas immédiatement vu que des garanties soient recueillies.
- **Les crédits par caisse spécifiques** : Contrairement aux crédits globaux, qui finance un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifique finance un poste bien déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste de question, soit aux effets qu'ils occasionnent.
 - **Avance sur marchandise** : ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au non de la banque, le client en contre partie recevra un récépissé « warrant »¹³.
 - **Avance sur marché public** : les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'Etat en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service. L'administration ne règle la livraison et/ou la pose des fournitures, objet d'un marché, qu'après service rendu et constaté et avec du retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'Etat

¹⁰ MEYSSONNIER F., « Banque: mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, P. 105.

¹¹ KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.

¹² BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 235.

¹³ Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises.

peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le biais de nantissement du marché.

- **Avances sur factures** : l'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans ce cas, la banque doit assurer l'exigibilité de la créance et la solvabilité de l'entreprise.
- **L'escompte commercial** : l'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit¹⁴.
- **L'affacturage (factoring)** : selon l'article 543 bis 14 du code de commerce, l'affacturage est défini comme « un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en, prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement »¹⁵.

2.4.1.2. Les crédits par signature

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

- **La banque** : se trouve subrogée dans les droits et privilèges du créancier principal.
- **L'entreprise** : différer certains paiements exigés, immédiatement, accélérant la rentrée de fonds.

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

- **L'aval** : Au sens de l'article 409 du code de commerce, l'aval est un « engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du

¹⁴ BOUKROUS D., « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magistère, option commerce international, université d'Oran, 2007.

¹⁵ L'article 543 bis 14 du code de commerce.

montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé»¹⁶.

- **Les cautionnements** : c'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.
- **L'acceptation** : c'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

2.4.2. Les crédits d'investissement

Le crédit d'investissement est un crédit qui destiné à financer l'actif immobilier à une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen ou long terme, on distingue trois (03) formes de crédits d'investissement, à savoir : crédit à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing).

2.4.2.1. Les crédits à moyen terme

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux (02) ans à sept (07) ans. Il est, essentiellement accordé pour l'acquisition de bien d'équipement amortissable entre huit (08) et dix (10) ans. Il permet de financer le matériel, outillages et certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles¹⁷.

2.4.2.2. Les crédits à long terme

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

¹⁶ L'article 409 du code de commerce.

¹⁷ BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251.

2.4.2.3. Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilisé par les petites moyennes entreprises (PME) et les petites moyennes industries (PMI) pour le financement de matériels est, notamment, matériel mobiles. Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de location de bien d'équipement, de matériel, d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquiescer tout ou une partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une partie, des versements effectués à titre de loyer »¹⁸.

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

- **Le crédit-bail mobilier :** il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicité. Celle-ci demeure propriétaire du bien.
- **Le crédit-bail immobilier :** il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel acheté ou construit par une société du crédit-bail immobilier qui est en demeure propriétaire cette opération permet au locataire de devenir propriétaire en fin de ce contrat de tout en partie du bien loué.

2.4.3. Les Crédits finançant le commerce extérieur

Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de leur économie, tous les pays du monde entretiennent des relations commerciales avec l'extérieur. La croissance continue de ces relations, qui se matérialisent par des échanges de différentes natures, a amené les banques à

¹⁸ CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005, P. 457.

s'appliquer d'avantage afin de contribuer au développement et d'en tirer profit. Dans ce cadre, les banques mettent en place diverses techniques qui sont destinées à financer, soit les importations ou les exportations.

2.4.3.1. Le financement des importations

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

- **L'encaissement documentaire** : est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'expédition, le règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite.
- **Le crédit documentaire** : est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat¹⁹.

2.4.3.2. Le financement des exportations

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

- **Le crédit fournisseur** : est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger²⁰.
- **Le crédit acheteur** : est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur²¹.

¹⁹ BERNET R., « Principe de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, P271.

²⁰ MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001, P. 580.

²¹ LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2003, P. 680.

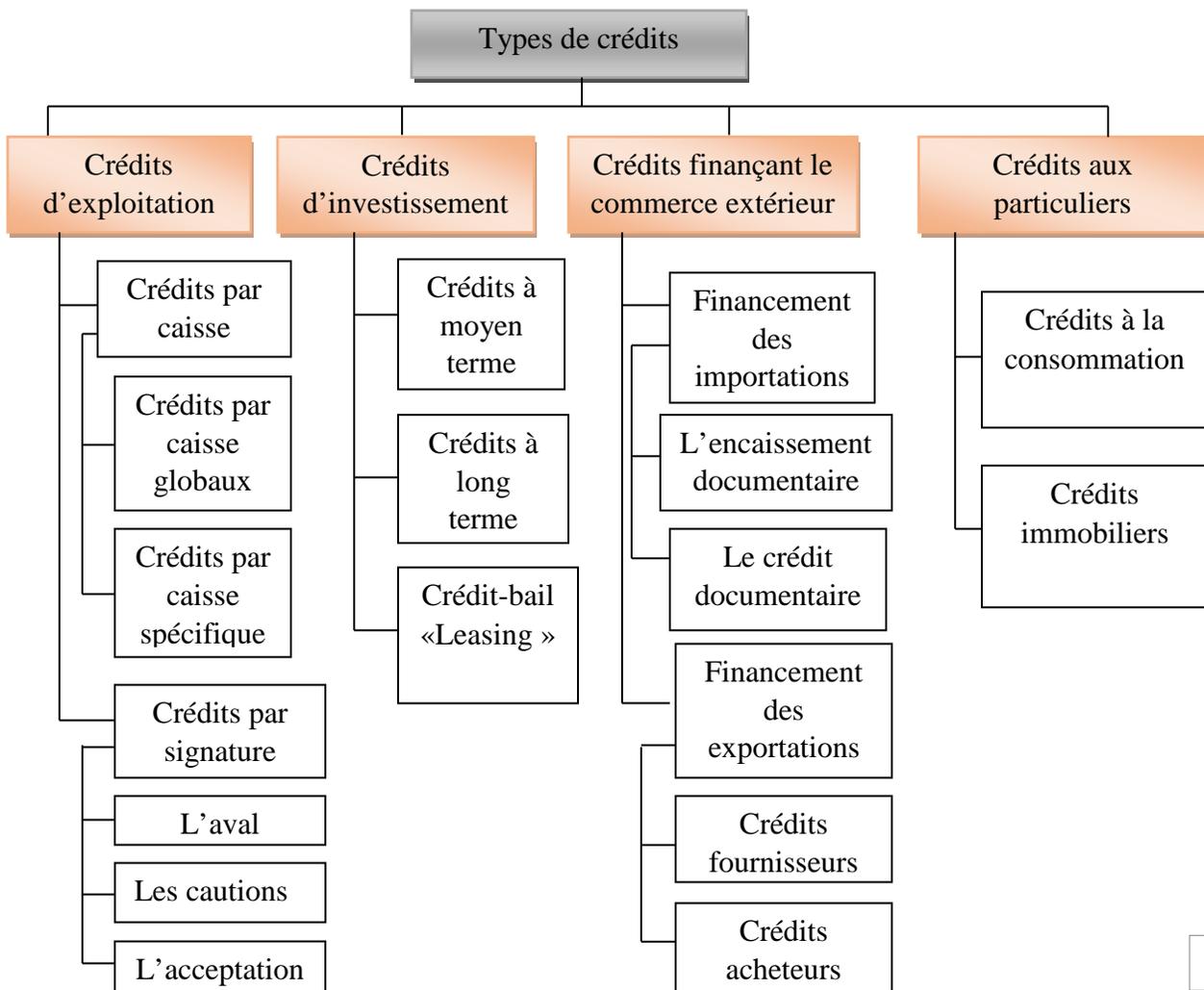
2.4.4. Les crédits aux particuliers

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

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

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

Schéma n° 01 : Typologies des crédits



SECTION 03 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AUX CREDITS

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

3.1. Définition du risque

Le risque de crédit est le risque particulier naissant d'une opération de prêt. Il correspond à la probabilité qu'un événement négatif affecte le service de la dette convenu avec le débiteur.

3.2. Typologies des risques

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

3.2.1. Les risques économiques

Nous pouvons distinguer plusieurs types des risques économiques :

3.2.1.1. Le risque de contrepartie

Un risque de contrepartie est « un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature »²².

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

3.2.1.2. 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'intérêt »²³.

3.2.1.3. Le risque de change

Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créance ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »²⁴.

²² PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

²³ AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17.

3.2.1.4. Le risque de liquidité

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite illiquide²⁵.

3.2.1.5. 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 des ces risques.

De plus, il y'a lieu de mentionner que la réduction des degrés de liquidité des actifs ou des instruments financiers est aussi source de risque de taux. Le risque de marché englobe aussi bien, le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change²⁶.

3.2.1.6. Le risque de solvabilité

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme «l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres ». Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque²⁷.

3.2.1.7. Le risque opérationnel

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

²⁴ 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.

²⁵ COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2002, P. 101.

²⁶ 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.

²⁷ MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

3.2.2. Les autres risques

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

3.2.2.1. Les risques techniques

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

3.2.2.2. 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 bancaire.

3.2.2.3. Les risques juridiques

Ces risques concernent :

- **La rédaction des contrats :** lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signé par les différentes parties, la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie.
Le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération du crédit.
- **L'hypothèque :** le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque, il doit s'assurer que :
 - Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué ;
 - S'assure de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;
 - L'acte de l'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété.
- **La valeur de l'hypothèque :** La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché et donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier, c'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois, si nécessaire, la valeur de sa garantie et cela toute au long de la durée de vie du crédit immobilier.

3.3. Définition de garantie

Une garantie est « une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt »²⁸.

3.4. Typologies des garanties

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

3.4.1. Les garanties personnelles

Sont définie comme « l'engagement prie 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 »²⁹.

3.4.1.1. Le cautionnement

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

- **Le cautionnement simple :** le cautionnement simple dispose de bénéfice de discussion. Dans ce cas, la caution peut imposer au créancier d'exercer, prioritairement, les recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre.
- **Le cautionnement solidaire :** Elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et la division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Ce sont, généralement, les cautions qui sont exigées par les banques dans la mesure où elles permettent de poursuivre, indifféremment, le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang.

²⁸ www.boursedescredits.com

²⁹ FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.

3.4.1.2. L'aval

L'aval est « l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour une garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé »³⁰.

3.4.2. Les garanties réelles

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

3.4.2.1. Le droit rétention

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

3.4.2.2. Le nantissement

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

3.4.2.3. L'hypothèque

Au terme de l'article 882 de code civil, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord entre le débiteur et le créancier légal ou judiciaire³¹.

3.4.2.4. Les privilèges immobiliers spéciaux

Ce sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite le gage automobile. C'est un privilège spécial mobilier qui

³⁰ BERNET R., « Principes de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, P. 174.

³¹ L'article 882 de code civil.

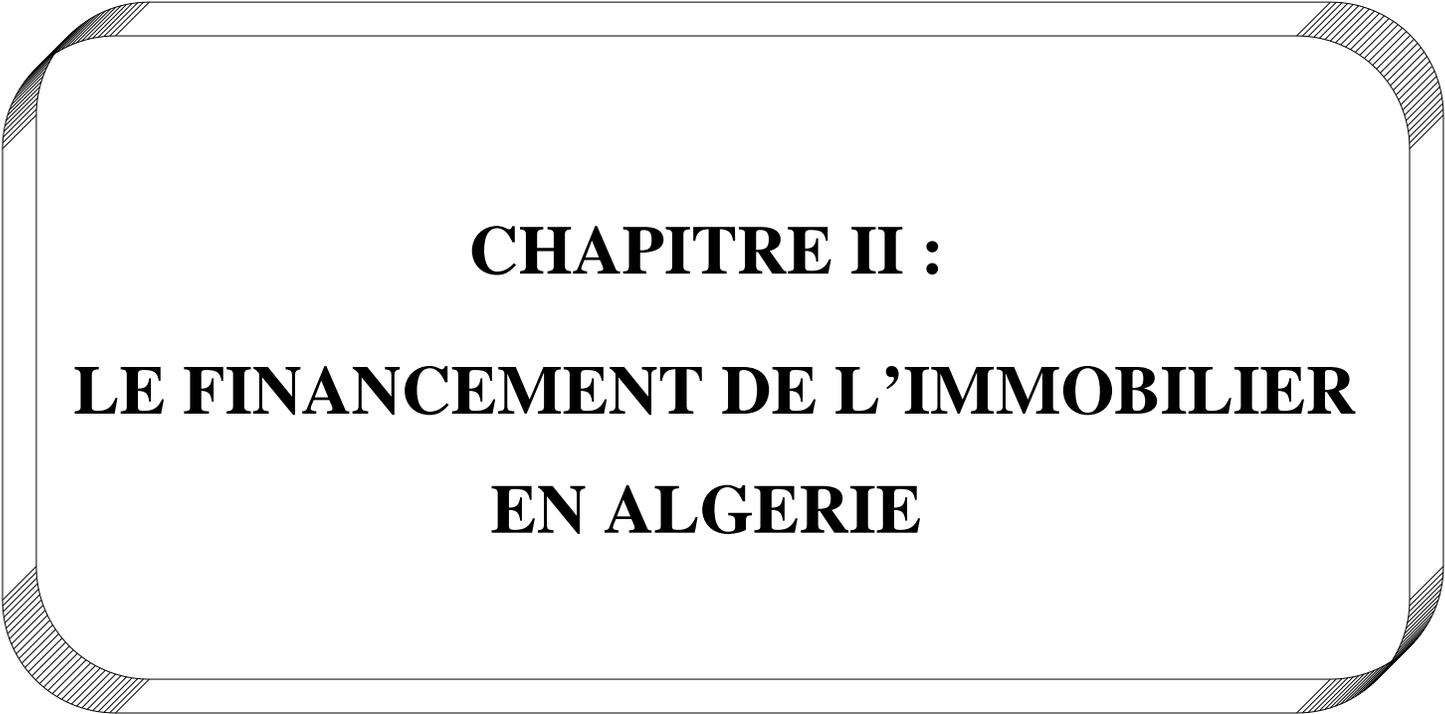
consiste à mettre en gage un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule.

3.4.3. Autre garanties

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

Conclusion

Les banques ont su répondre aux besoins de la clientèle en proposant une gamme importante des produits en matière du crédit. Quelque soit la nature du crédit, le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, pour se prémunir contre ces risques, le banquier prend des garanties comme un moyen de protection.



CHAPITRE II :
LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER
EN ALGERIE

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE

Le financement du logement en Algérie, constitue un véritable défi du fait de la pression ainsi que de la rapidité de la croissance démographique. Aussi, les exigences des citoyens en matière d'amélioration du niveau de vie et le parc logement à réaliser, chaque année, pour satisfaire la demande contribuent fortement à ce besoin pressant au financement. Dans ce chapitre, nous présenterons le marché immobilier, le financement de crédit immobilier aux particuliers et aux promoteurs.

SECTION 01 : LE MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE

Le marché immobilier peut avoir plusieurs définitions, mais allons le même sens. Cette section est réservée à l'étude de quelques notions liées au marché immobilier.

1.1. Définition du marché immobilier

Le marché immobilier comme étant le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend, essentiellement, des facteurs liés à la démographie, les revenus, les taux d'intérêts et la fiscalité aux quels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à elle évolue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles. La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir politique pour lequel l'immobilier est un secteur, particulièrement, attractif.

1.2. Typologies du marché immobilier

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

1.2.1. Le marché primaire

Est considéré « comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane, essentiellement, des promoteurs publics »¹.

¹ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.

1.2.2. 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 les agences de placement immobilier.

1.3. Les intervenants sur le marché immobilier

L'Etat était l'unique intervenant sur le marché de l'immobilier, mais vu de la situation de crise économique et sécuritaire que connaît le pays, les modes de financement se diversifient et de nouveaux organismes ont pu intervenir sur le marché de l'immobilier Algérien. On distingue parmi les intervenants ceux-ci dessous :

1.3.1. Maître d'ouvrage

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 construire »².

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

- Mettre en place le financement du projet ;
- La mise en place des conditions administratives pour la réalisation du projet ;
- La sélection du maître d'ouvrage et les entreprises de réalisation ;
- Le contrôle perpétuel des réalisations effectuées.

1.3.2. Maître d'œuvre

La maîtrise d'œuvre désigne la personne physique ou morale retenue par le maître d'ouvrage en charge de traduire en termes techniques les besoins de ce dernier et de réaliser le projet de travaux dans le respect des conditions fixées par ce dernier et établies dans un contrat.

² Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte.

Ce sont, généralement, les architectes qui assurent cette fonction mais ça peut concerner d'autre profession comme les entrepreneurs.

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

1.3.3. L'entreprise de réalisation

C'est une personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain. Cette réalisation doit se faire conformément aux plans, préalablement, établis par le maître d'œuvre et suivant les conditions des contrats avec le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre.

1.3.4. Le promoteur

Il peut être toute personne physique ou morale qui prend l'initiative de réaliser des programmes immobiliers. On distingue deux (02) catégories de promoteur, à savoir :

1.3.4.1. Promoteur publics

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

1.3.4.2. Promoteur privés

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

1.3.5. Autres intervenants

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

1.4. L'évolution du système de financement de logement en Algérie

L'évolution du marché immobilier Algérien a été marquée par deux (02) périodes³:

³ IDIR S. et RABHI D., « Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2010.

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

1.4.1. La première période de 1967 à 1986

Le secteur de l'habita, 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 CNEP.

1.4.2. Deuxième Période de 1986 à nos jours

Après 1986, il y avait une baisse des recettes budgétaire de l'Etat, ce qui a obligé de réduire le change de financement supportée par l'Etat, cependant, les pouvoirs publics ont entrepris un certain nombre d'actions visant à éliminer les entraves, notamment celles d'ordre juridique et réglementaire, qui constituaient un frein à l'effort national, mais aussi à favoriser l'initiative privée qui peut être un complément non négligeable à l'offre publique de logements. Ces actions ont été introduites par de nouvelles lois qui sont :

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

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilier fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but⁴ :

- 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 ;

⁴Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière.

- L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

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

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

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

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

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

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

1.4.3. Le nouveau cadre institution de financement de l'immobilier

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sûr du Trésor Public. L'Etat se devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité. Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

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

1.4.3.1. 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.

▪ La Caisse Nationale du Logement « CNL »

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un Etablissement 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 placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. La CNL a pour missions principales⁵:

- Gérer les aides et les contributions de l'Etat 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.

⁵ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, Alger, 2008.

- 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 ;
 - Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

▪ **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 consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans »⁶.

Le FGCMPI octroie une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « Attestation de Garantie » : elle couvre les 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 versé 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 constatée par les autorités judiciaires.

⁶ Article 11, Décret législatif N° 93-03 du 1^{er} mars 1993, relative à l'activité immobilière.

▪ La Société de Garantie de Crédit Immobilier « SGCI »

La SGCI est une « société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse »⁷.

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.

▪ La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires Monétique « SATIM »

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 »⁸.

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

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

Les principales missions de SATIM sont :

- Ouvre au développement et à l'utilisation des moyens de paiement électronique.

⁷ www.sgci.dz.

⁸ www.satim-dz.com.

- Met en place et gère la plate-forme technique et organisationnelle assurant une interopérabilité totale entre tous les acteurs du Réseau Monétique en Algérie.
- Participe à la mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques interbancaires en étant une force de proposition.
- Accompagne la banque dans la mise en place et le développement des produits monétiques.
- Personnalise les chèques et les cartes de paiement et de retrait d'espèces.
- Met en œuvre l'ensemble des actions qui régissent le fonctionnement du système monétique dans ses diverses composantes :
 - Maîtrise des technologies ;
 - Automatisation des procédures ;
 - Rapidité des transactions ;
 - Economies des flux financiers.

▪ **La Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »**

SRH est « un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principale est le refinancement des prêteurs aux logements consenties par les intermédiaires financiers agréés »⁹. 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.

SECTION 02 : LE FINANCEMENT DE CREDITS IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS

Pour satisfaire les besoins des particuliers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier les types des crédits immobiliers.

⁹ www.sgci.dz.

2.1. Définition du crédit immobilier au particulier

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 du 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 immobilier »¹⁰.

2.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

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

2.2.1. La durée

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement, dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale s'effectue, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle (capacité de remboursement). Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt. Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

2.2.2. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec :

2.2.2.1. Taux d'intérêt fixe

Il est fixé à la signature du contrat sur toute la durée du prêt. Dans ce cas, 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.

¹⁰ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, options finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.

2.2.2.2. Taux d'intérêt variable

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

2.2.3. Le différé

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

2.2.3.1. Le différé total

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

2.2.3.2. Le différé d'amortissement

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

2.2.4. Le remboursement par anticipation

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu un rentré de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation¹¹.

¹¹ OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

2.2.5. Les intérêts intercalaires

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

La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires¹².

2.3. Typologies des crédits immobiliers

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

2.3.1. Le secteur libre

Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation particulière en vue de leur fonctionnement. En général, leurs durées sont longues et les taux appliqués peuvent être fixes ou variables. En raison de la concurrence, les produits offerts par les banques sont de plus en plus adaptés à la clientèle.

2.3.1.1. Les prêts à remboursement échelonné

Il existe plusieurs familles de ce type du crédit, à savoir :

- **Les prêts à taux fixe** : Le taux d'intérêt est connu dès l'origine et ne peut être révisé, parmi ces crédits, on distingue :
 - **Les prêts à échéance constante** : ce sont les plus utilisés par les emprunteurs. Le remboursement mensuel, trimestriel ou annuel reste identique et connu sur

¹² SALMI C., TATACHEK S. et SLAIM W., « Le financement bancaire de secteur de logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

toute la durée de l'emprunt. Dans leurs compositions, ce sont donc les proportions de capital (qui augmenteront) et d'intérêt (qui diminueront).

- **Les prêts à échéances progressives** : le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ.
- **Les prêts à échéances dégressives** : les échéances diminuent selon une périodicité annuelle et d'un pourcentage fixé au départ. Peu diffusés, ces crédits s'adressent à des emprunteurs dont les revenus sont appelés à baisser.
- **Les prêts à échéances par paliers** : dans ce cas, les montants des échéances peuvent être progressifs et / ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Elle est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur.
- **Les prêts modulables** : ce type de crédit permet à la banque de proposer au client un plan de financement sur mesure. Le montant n'est pas définitivement fixé au départ, il est possible d'apporter des modifications au cours de la période du crédit sur simple initiative de l'emprunteur.
- **Les prêts à taux variable** : Ces prêts permettent une meilleure adaptation du crédit aux évolutions baissière de l'environnement financier. Ils sont surtout pratiqués dans les périodes de taux élevés, anticipant ainsi une baisse. Comme pour les financements à taux fixe, les prêts révisables peuvent être classés en fonction des types d'échéances :
 - Prêts révisables à échéances constantes et durées variables ;
 - Prêts révisables à échéances variables et durées constantes ;
 - Prêts révisables à échéances et durées variables ;
 - Prêts révisables à échéances modulables.

2.3.1.2. Les prêts à remboursement non échelonné

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

- **Les prêts à amortissement différé** : Le remboursement du capital et parfois le paiement de intérêts, intervient au terme d'une période prédéfinie. Le différé peut être de quelques mois ou de plusieurs années, dans ce cas on parlera de franchise de

remboursement. Il peut, également, s'étendre sur toute la durée du crédit et correspond alors à un prêt « in fine ».

- **Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur :** Destinés aux professionnels de l'immobilier, ils ne présentent pas sous forme de mise à disposition d'une enveloppe fixée, mais par l'ouverture de crédits utilisables par découvert en compte.

2.3.2. Le secteur réglementé

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

2.3.2.1. Les prêts épargne-logement

Dont la caractéristique est de proposer des taux préférentiels aux épargnants, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un prêt logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est de 30 fois les intérêts cumulés. L'épargne logement a été instituée, en Algérie, par l'arrêté de 19-02-1971. Ses objectifs sont :

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

2.3.2.2. Les prêts conventionnés

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

2.3.2.3. Les prêts à l'accession sociale

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

2.3.3. Le secteur aidé

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

2.3.3.1. Le logement social

Le logement social est financé par les fonds du Trésor Public ou par le budget de l'Etat. Ce type de logement est destiné aux couches sociales les plus démunies, vivant dans des conditions précaires.

2.3.3.2. Le logement aidé ou participatif

C'est un logement réalisé ou acquis grâce à une aide de l'Etat dite « Aide à l'Accession à la Propriété (AAP) » qui est une aide financière non remboursable. L'offre de logements aidés vise à prendre en charge, essentiellement, la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires (revenu inférieur à cinq (05) fois le SMNG), sans l'aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement.

2.3.3.3. La location-vente

Ce type de logement est une promotion sur fonds publics sans aucune intervention bancaire. C'est un nouveau segment de l'offre de logements avec possibilité de son acquisition en toute propriété au terme d'une durée convenue au départ par un contrat, il est destiné aux catégories moyennes de population ayant un revenu ne dépassant pas cinq (05) fois SNMG, possédant pas en toute propriété un bien à usage d'habitation et aussi ne pas bénéficière d'une aide de l'état pour la construction ou l'acquisition d'un logement.

2.3.3.4. Le logement promotionnel aidé

Selon l'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009 portant la loi de finance pour 2010, a défini « le logement promotionnel aidé est mixage entre la location-vente et le Logement

Social Participatif (LSP), les souscripteurs peuvent désormais déposer leurs dossiers pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement »¹³.

SECTION 03 : LE FINANCEMENT DE CREDITS IMMOBILIERS AUX PROMOTEURS

Les banques offrent différents crédits destinés aux promoteurs immobiliers cela dans le but de répondre aux besoins des citoyens en matière de l'habitat.

3.1. Définition d'un promoteur immobilier

Le décret législatif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993, relatif à l'activité immobilière à travers ces articles 2 et 3 définit le promoteur immobilier comme toute personne physique ou morale qui exerce l'activité de promotion immobilière. Cette dernière regroupe l'ensemble des actions concourantes à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres¹⁴.

3.2. Les activités d'un promoteur immobilier

L'activité de promoteur immobilier recouvre :

- Toutes activités d'acquisition et d'aménagement d'assiettes foncières en vue de leur vente ou de leur location ;
- Toutes activités d'intermédiation et de gestion immobilière ;
- Toutes activités d'administration et de gestion immobilière pour compte.

3.3. Les interlocuteurs du promoteur immobilier

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

¹³ L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010.

¹⁴ Le décret législatif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993, relatif à l'activité immobilière.

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

3.3.1. Les intervenants travaillant pour le promoteur

Il existe plusieurs types des intervenants qui travaillent pour le promoteur, à savoir :

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

3.3.2. Les autres intervenants

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

- Les collectivités locales (commune et ses élus), dont le rôle est déterminant pour la négociation et la délivrance des autorisations de construire et la bonne insertion d'un projet immobilier dans son environnement ;
- La banque qui apporte un financement complémentaire sous forme d'un crédit promoteur ou d'accompagnement (avec un plafond de découvert) ;
- Les acquéreurs qui participent au financement de leurs logements dans le cadre de la Vente Sur Plan (VSP).
- Les assurances : dans le domaine des assurances les intervenants de promoteur sont présentés comme suit :
 - le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ;

- Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI).

- Les actionnaires de la société de promotion immobilière ;
- Le vendeur du terrain (services des domaines publics ou les particuliers propriétaires) ;
- Le notaire pour la rédaction des actes et contrats (acte de propriété du terrain, contrat VSP, etc.).
- Les administrations : les différentes catégories des administrations sont :
 - Le ministère de l'habitat et de l'urbanisme ;
 - De l'urbanisme le ministère de finances ;
 - Le ministère de l'environnement ;
 - Les services fiscaux.

- Les concessionnaires : sont, principalement, l'Algérienne Des Eaux (ADE), sonalgaz et Algérie télécoms.

Conclusion

Le financement de logement reste, toujours, une préoccupation majeure de l'Etat, car un bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence de l'offre intéressante et d'une demande solvable, ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la construction des biens immobiliers ou à la leurs acquisition.

Le marché du logement ne cesse d'innover, car la demande augmente de plus en plus, ce qui a conduit les banques à mettre leurs produits à la disposition des ménages et à satisfaire leurs besoins en matière de financement.

CHAPITRE III :
ETUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER DU
CREDIT IMMOBILIER AU SEIN DE
L'AGENCE BNA-356 DE BEJAIA

CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER DU CREDIT IMMOBILIER AU SEIN DE L'AGENCE BNA-356 DE BEJAIA

Nous avons vu dans le deuxième chapitre « le financement de l'immobilier en Algérie » pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre à l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BNA-356 de Bejaia.

A cet effet, la première section sera dédiée à la présentation de l'organisme d'accueil (l'agence BNA-356 de Bejaia) et la deuxième section portera les étapes d'étude d'un dossier d'un prêt immobilier. Dans la troisième section nous étudierons un cas pratique au sein de la BNA-Banque.

SECTION 01 : PRESENTATION DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Cette section comprend la présentation de la BNA et l'agence d'accueil.

1.1. Historique de la BNA

La première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (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 de l'agriculture. La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec, notamment :

- Le retrait du Trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le Trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- Le non automaticité des financements.

La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations

économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de Dinars Algériens à 41,6 milliards de Dinars Algériens¹.

1.2. Activités principales de la BNA

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure, notamment, le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédits dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut, notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations emprunté pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettres de crédits, accréditifs et autres opérations de banques ;
- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation ;
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération du crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'Etat, répartir toutes subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;

¹ www.bna.dz

- Acquérir en tout ou en partie, avec ou sans la garantie de bonne fin du cédant ;
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur ;
- Recevoir en dépôt tous titres et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billets à ordre, chèques, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers ;
- Louer tous et compartiments de coffres ;
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux ;
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, améliorer ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer le service financier de tous titres ;
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contractés tous emprunt, prêt, nantissements, reports de devises étrangères, le tous en conformité de la réglementation en la matière ;
- Accepter ou conférer toutes hypothèques et toutes autres sûretés, souscrire tous engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions, crédits documentaires irrévocables, confirmation de crédits documentaires, garanties de bonne exécution, de bonne fin ou de remboursement ou renonciation à des recours légaux, constituer toutes cautions réelles ;
- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques ;
- Assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits ;
- Etablir ou gérer des magasins généraux ;

- Effectuer toutes acquisitions, ventes, locations ou autres opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la banque ou les mesures sociales en faveur de son personnel.

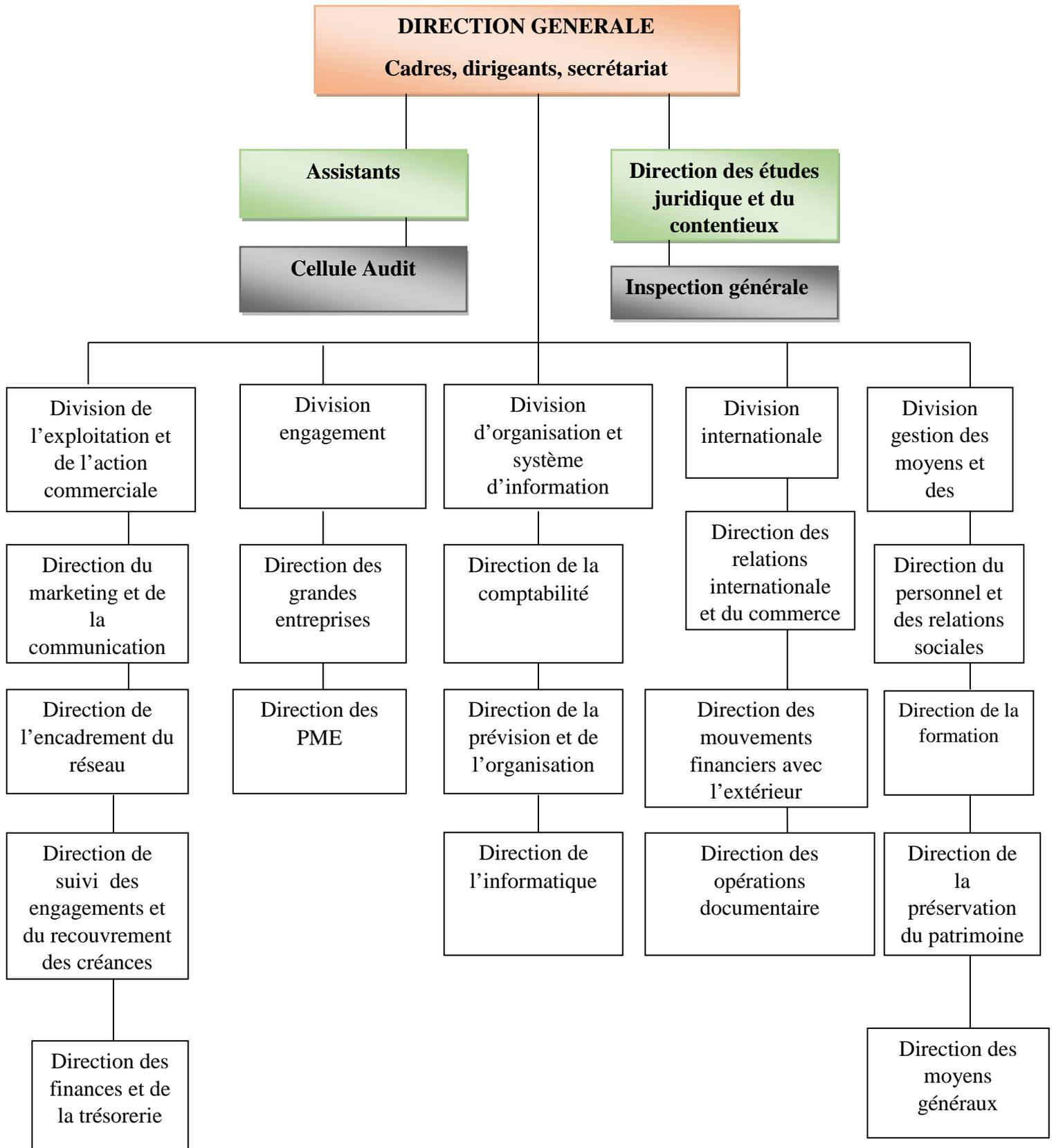
1.3. Présentation de l'agence d'accueil (agence principale BNA 356 Bejaia)

L'Agence Principale (AP) est dirigée par un directeur assiste par deux directeurs adjoint nommes par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque, selon les attributions qui lui sont conférés. L'agence principale est structurée en cinq (05) compartiments, à savoir :

- Compartiment commercial et juridique ;
- Compartiment caisse et portefeuille ;
- Compartiment étranger ;
- Compartiment crédit et engagement ;
- Compartiment contrôle comptable, informatique et gestion administrative.

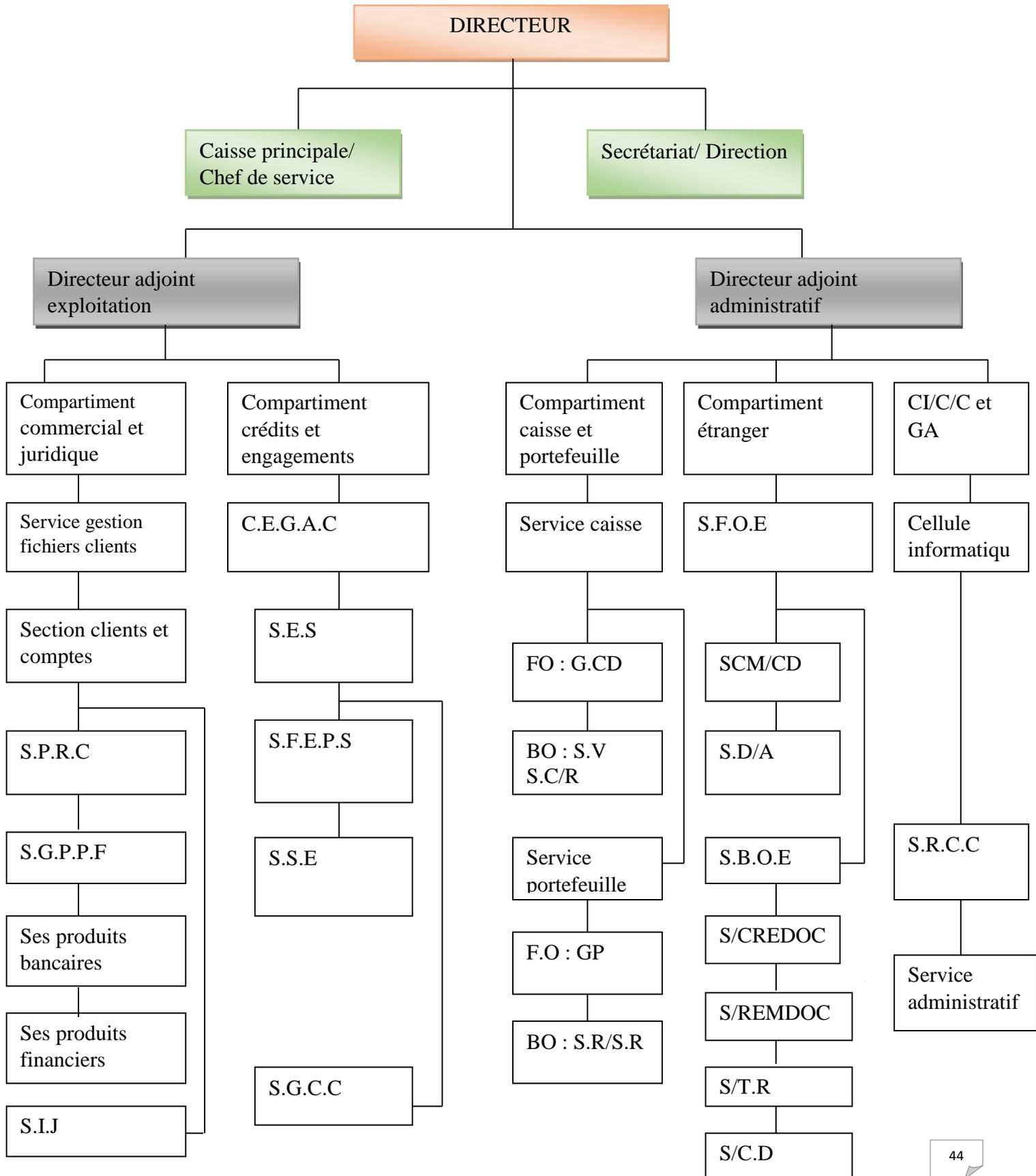
L'agence est, essentiellement, un organe commercial qui se doit l'initiative de la recherche des ressources. Elle œuvre en vue d'une bancarisation optimale de la population en drainant le maximum de ressources vers ses caisses, tout en assurant le financement de l'économie.

Schéma n° 02 : Organigramme de la BNA



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

Schéma n° 03 : Organigramme de l'agence principale BNA-356 de Bejaia



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

SECTION 02 : LES ETAPES D'ETUDE D'UN DOSSIER D'UN PRET IMMOBILIER

Les crédits immobiliers sont des crédits à hauts risques car, ils mobilisent d'importantes sommes à long terme. De ce fait, toute demande de prêt doit être étudiée, à travers, les étapes suivantes :

2.1. Dispositions générales

La présente circulaire a pour objet de fixer les critères d'éligibilité, les conditions et les modalités d'octroi du crédit immobilier aux particuliers. Le crédit immobilier est destiné au financement de :

- L'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur :
 - Logement achevé ;
 - Logement selon la formule de vente sur plans.
- L'achat d'un logement auprès d'un particulier ;
- La réalisation d'une habitation individuelle (auto construction) ;
- L'extension d'une maison individuelle ;
- L'aménagement d'une habitation.

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

Dans le cadre de l'octroi du crédit immobilier, l'emprunteur peut bénéficier de l'aide financière de la Caisse Nationale du Logement (CNL) dans les cas suivants :

- Acquisition d'un logement neuf achevé ou selon la formule vente sur plan ;
- Réalisation, en auto construction, en milieu rural.

La banque fait appel à la garantie de 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).

2.2. Conditions d'éligibilité au financement

Le crédit immobilier est destiné aux particuliers remplissant les conditions reprises ci-après :

- Etre de nationalité Algérienne ;
- Justifier d'une résidence fixe en Algérie même dans le cas d'une personne installée à l'étranger ;
- Etre âgé de moins de 75 ans ;
- Avoir un revenu stable et régulier d'un montant supérieur au Salaire National Minimum Garanti (SNMG).

2.3. Documents constitutifs d'un dossier de crédit

Il existe deux types de documents constitutifs d'un dossier de crédit : les pièces communes à chaque dossier et les pièces spécifiques à chaque dossier².

2.3.1. Les pièces communes à chaque dossier

L'emprunteur présente un dossier refermant les documents suivants :

- Une demande de crédit (Cf. annexe n° 01) ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Une fiche familiale ;
- Un acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie des deux (2) premiers pages du livret d'épargne pour les épargnants ;
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels, etc.) ;
- Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé émoluments pour les salariés ;
- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois (03) derniers exercices pour les non-salariés (commerçant) postulants à un crédit supérieur à vingt (20) millions de DA
- Un extrait de rôles de date récente pour les non-salariés ;

² Note n° 3483.116.12 du 1^{er} juin 2016, relative au crédit aux particuliers.

- Une autorisation de consultation de la Central des Risques Entreprises et Ménages (C.R.E.M).

Le dossier de la caution ou du co-emprunteur est constitué :

- Une copie de la pièce d'identité ;
- Une fiche familiale ;
- Un acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Une copie des deux (2) premiers pages du livret d'épargne pour les épargnants ;
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels, etc.) ;
- Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé émoluments pour les salariés ;
- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois (03) derniers exercices pour les non-salariés (commerçant) postulants à un crédit supérieur à vingt (20) millions de DA
- Un extrait de rôles de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Central des Risques Entreprises et Ménages (C.R.E.M).

Les justificatifs de revenus présentés par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.

2.3.2. Les pièces spécifiques à chaque dossier

Outres les documents cités ci-dessus, l'emprunteur doit présenter, selon le cas, les pièces suivantes :

2.3.2.1. Cas de l'auto construction

Dans le cas de l'auto construction, l'emprunteur doit présenter les pièces suivantes :

- Une copie de l'acte de propriété du terrain enregistré et publié ou une copie du certificat de possession enregistré et publié ;
- L'original du certificat négatif d'hypothèque du terrain datant de moins de trois (03) mois ;
- Une copie du permis de construire en cours de validité ;
- Un devis quantitatif et descriptif des travaux délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque ;
- Un rapport d'évaluation du terrain servant d'assiette à la construction délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

2.3.2.2. Cas de l'extension d'une habilitation

Dans le cas de l'extension d'une habilitation, l'emprunteur doit fournir les pièces suivantes :

- Une copie de l'acte de propriété de l'habitation enregistré et publié ;
- Une copie de l'acte de propriété du terrain d'assiette publié et enregistré ou une copie du certificat de possession enregistré et publié ;
- L'original du certificat négatif d'hypothèque de l'habitation ou du terrain d'assiette datant de moins de trois (03) mois ;
- Une copie du permis de construire en cours de validité ;
- Un devis quantitatif et estimatif du cout de l'extension délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque ;
- Un rapport d'évaluation du terrain et de la construction établi par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

2.3.2.3. Cas de travaux d'aménagement d'une habitation

Les documents à fournir par l'emprunteur sont :

- Un devis quantitatif et estimatif du cout de l'aménagement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque ;
- Une copie de l'acte de propriété enregistré et publié du bien immobilier, objet de l'aménagement ;

- L'original du certificat négatif d'hypothèque du logement datant de moins de trois (03) mois ;
- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

2.3.2.4. Cas de logement achevé

Il existe deux types d'achat d'un logement achevé : achat auprès d'un promoteur immobilier et auprès d'un particulier.

- **Achat 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 où sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement.

- **Achat auprès d'un particulier**

Le dossier de l'emprunteur est constitué de :

- Une copie de l'acte de propriété du logement ;
- L'original du certificat négatif d'hypothèque du logement datant de moins de trois (03) mois ;
- La fiche de renseignements de l'opération (Cf. annexe n°02), dûment remplie, signée par les deux parties (vendeur et acheteur) ;
- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

2.3.2.5. Cas de vente sur plans

Les pièces à fournir sont :

- Contrat de vente sur plan notarié, enregistré et publié (Cf. annexe n°03) ;
- Attestation de garantie du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (F.G.C.M.P.I) en cours de validité ;
- Acte de subrogation au profit de la banque établi suivant (Cf. annexe n°04).

2.4. Modalités et condition d'octroi du crédit

Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement du bénéficiaire (Revenu /Age). Il est limité à 90% du prix du logement à financer ou du devis, sans toutefois dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque.

Dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plans est révisable (mention indiquée au titre « prix de vente et modalités de sa révision » du contrat de vente sur plans), le prix du logement est majoré de 20% pour déterminer le montant du crédit.

Lorsqu'il s'agit, d'un crédit pour l'aménagement d'un logement, la valeur de l'hypothèque doit représenter 200% du montant du prêt, soit un ratio (Prêt/Valeur) inférieur ou égal à 50%. La capacité de remboursement est déterminée en fonction du Revenu Mensuel Net de l'emprunteur (R.M.N).

Tableau n° 01: La capacité de remboursement de l'emprunteur.

Capacité de Remboursement : % du R.M.N.	Niveau du revenu
30	R.M.N. supérieur à 1 fois le SNMG et inférieur ou égal à 2,5 fois le SNMG.
40	R.N.M. supérieur à 2,5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG.
50	R.M.N. supérieur à 4 fois le SNMG.

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

R.M.N : Revenu Mensuel Net.

SNMG : Salaire Minimum National Garanti.

Tableau n° 02 : Le taux d'intérêt

Catégories	Taux (%)	Types de taux
Crédit immobilier aux particuliers <ul style="list-style-type: none"> • Les épargnants à la BNA (3 mois minimum). • Non épargnants. 	5,75 6,25	Variable Variable
Les salariés des entreprises publiques économiques (EPE) domiciliées à la banque.	4,45	Variable
La construction rurale. Achat d'un logement promotionnel fini ou en vente sur plan bonifié.	1 3	R.M.N \geq 1 fois SNMG \leq 6 fois SNMG R.M.N > 6 fois SNMG < 12 fois SNMG

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

Tableau N° 03 : La durée du remboursement

Catégories	Durée Maximale Du crédit	Limite d'âges	Différé	Pourcentage %	Bas de calcul
Auto construction	40 ANS	75 ANS	24 MOIS	90	Devis Estimatif
Extension	30 ANS	75 ANS	24 MOIS	90	Devis estimatif
Aménagement	30 ANS	75 ANS	6 MOIS	90	Devis estimatif
Achat d'un logt auprès d'un particulier	40 ANS	75 ANS	6 MOIS	90	Cout d'acquisition
Achat d'un logement promotionnel 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

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

L'emprunteur peut avoir recours à un co-emprunteur ou à une caution. Le co-emprunteur ou la caution peut être le conjoint ou toute autre personne. Dans le cas où l'emprunteur à recours à un co-emprunteur ou une caution, la capacité de remboursement est obtenue en tenant compte, outre le revenu de l'emprunteur, de l'intégralité de revenu mensuel net du co-emprunteur ou de 50% de celui de la caution selon le cas. Lorsque le co-emprunteur ou la caution est une autre personne que le conjoint, la capacité de remboursement est limitée à 60 % du revenu mensuel net de l'emprunteur. La capacité de remboursement des non-résidents est déterminée sur la base du revenu net mensuel perçu déduction faite du Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) du pays de résidence.

2.5. Modalités de traitement des dossiers

A la réception de la demande de crédit, accompagnée de toutes constitutives du dossier, le chargé d'études procède à son enregistrement sur un registre, paraphé, ouvert à ce effet, vérifié les documents remise par l'emprunteur et lui délivre un récépissé de dépôt provisoire (Cf. annexe n°05), si le dossier incomplet ou un récépissé définitif, si le dossier présenté est complet. En cas de doute sur l'authenticité des justificatifs de revenus et /ou de l'acte de propriété, l'agence procède comme suit :

- L'authentification de l'acte de propriété est faite par les services de la conservation foncière ou il est enregistré ;
- L'authentification de salaire déclaré est faite par les services de la Caisse Nationale des Assurances Sociales (CNAS) correspondants. A défaut, l'emprunteur fournit un relevé de compte bancaire ou postal des six derniers mois précédant la demande de crédit ;
- L'authentification du revenu déclaré par un non-salarié 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 (08) jours, à partir de la date de leur réception. L'accord ou le rejet de financement doit être notifié à l'emprunteur par l'agence. En cas de rejet, l'agence doit mentionner le ou les motifs de celui-ci. Le registre tenu pour ce type de crédit est renseigné de la décision de la banque.

2.6. Conditions de mise en place du crédit

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

- L'ouverture d'un compte de chèque ;
- La signature de la lettre d'acceptation dans le cas où la mensualité dépasse 40% du revenu mensuel net ;
- La signature avec le co-emprunteur éventuel, de la convention du crédit établie en quatre exemplaires ventilés comme suit :
 - Un exemplaire pour l'agence ;
 - Un exemplaire pour la Direction de la Réglementation et des Etudes (DRE) ;
 - Un exemplaire pour l'emprunteur ;
 - Un exemplaire pour l'inspection des impôts.
- La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ;
- Le versement d'un montant équivalent à dix-huit (18) fois la prime mensuelle dans le cas où l'emprunteur choisit le paiement de cette prime mensuellement.

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

- Le provisionnement par le bénéficiaire de son compte de chèques du montant de la commission de gestion et de la production d'un justificatif de l'apporte personnel dans le cas l'acquisition de logement ;
- Le recueil de l'hypothèque légal de premier rang dans le cas d'une auto construction, d'extension et d'aménagement.
- Le recueil de l'acte de caution solidaire de la caution ;
- La souscription de la police d'assurance-crédit auprès de la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) ;
- La souscription avec délégation au profit de la banque des polices d'assurance suivantes :
 - Police d'assurance décès-IAD (décès-Invalidité Absolue et Définitive) ;

- Police d'assurance CATastrophes NATurelles (CATNAT), lorsqu'il s'agit du financement d'acquisition d'un logement achevé ou de financement d'une extension ou d'aménagement d'un logement.

L'assurance décès-IAD est souscrite par l'emprunteur. Dans le cas d'un ménage, l'emprunteur et le Co-emprunteur ont le choix de souscrire soit :

- Séparément, une police d'assurance décès-IAD (une police d'assurance par l'emprunteur et une autre pour le co-emprunteur) ;
- Une seule police d'assurance décès-IAD a titre illustratif, un exemple du calcul du taux d'indemnisation dans le cas de décès de l'emprunteur ou du co-emprunteur (conjoint), est repris (Cf. annexe n°06) ;

Les taux d'indemnisation ainsi déterminés doivent être clairement mentionnés sur la police d'assurance décès-IAD. La prime d'assurance décès-IAD est payable, à la demande du client, soit flat ou mensuelle. Le paiement des autres frais est supporté par l'emprunteur (prime d'assurance SGCI, honoraire du notaire, frais d'expertise et commission de gestion).

Dans le cas auto-construction, l'aménagement et l'extension, les fonds sont débloqués après signature et enregistrement de la convention du crédit, recueil de l'hypothèque légale de premier rang, la souscription de l'assurance-crédit insolvable SGCI.

Dans le cas de l'achat d'un logement (neuf ou de particulier à particulier), les fonds sont débloqués après signature et enregistrement de la convention du crédit, la souscription de l'assurance insolvabilité SGCI et l'assurance décès-IAD avec subrogation au profit de la banque. Sous peine d'annulation, le délai d'utilisation du crédit est de six (06) mois maximum à compter de la date de la signature de la convention de crédit. Ce délai peut être prorogé de six (06) mois. Le renouvellement du délai d'utilisation du crédit donne lieu à l'actualisation de l'étude du dossier du crédit.

Tableau n°04 : Modalités de mobilisation d'un crédit immobilier

Catégories	Modalités de mobilisation	Pourcentage des tranches	Conditions de mobilisation et justification
- Achat d'un logement neuf achevé - achat d'un logement auprès d'un particulier	Totalité du montant du prêt (100%) du prêt en une seule tranche.		Recueil de la garantie d'hypothèque de 1 ^{er} Range.
Achat d'un logement « vente sur plans »	Le crédit est mobilisé par tranche selon les modalités de paiement indiqué dans le contrat.		Attestation d'avancement des travaux. Recueil de la garantie d'hypothèque de 1 ^{er} Range.
- Auto construction	En seule tranche si le montant prêt \leq 2 000 000,00 DA	Une seule tranche.	Attestation d'ouverture de chantier. Attestation d'ouverture de chantier. Rapport remis par un bureau d'études technique (justifiant l'utilisation effective de la 1 ^{ère} tranche).
- Extension	En deux tranches si le montant prêt $>$ 2 000 000,00 DA \leq 6 000 000,00 DA	1 ^{er} tranche 50% 2 ^{eme} tranche 50%	
- Aménagement	En trois tranches si le montant prêt $>$ 6 000 000,00 DA	1 ^{er} tranche 40% 2 ^{eme} tranche 30% 3 ^{eme} tranche 30%	Attestation d'ouverture de chantier. Rapport remis par un bureau d'études technique (justifiant l'utilisation effective de la tranche précédent).

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

2.7. Modalités de remboursement du crédit

Le remboursement du crédit se fait par mensualités constantes composées de principale et intérêts. Le compte de chèques de l'emprunteur doit être régulièrement alimenté du montant de l'échéance (principal et intérêts) et ce, conformément à l'échéancier de remboursement.

- Dans le cas de remboursement intégral du crédit par anticipation, une indemnité de 4%, calculé sur la base du capital restant dû à la date de l'opération, est payée par l'emprunteur.
- En cas de remboursement partiel, l'emprunteur a le choix entre la réduction du capital ou déduction de la durée de remboursement. Dans les deux cas, un nouveau tableau d'amortissement est édité et remise à l'emprunteur.
- En cas de retard dans le remboursement du crédit, une pénalité de 1% est décomptée à la charge de l'emprunteur. Elle est calculée à partir du premier jour d'exigibilité de l'échéance jusqu'à son règlement effectif.
- En cas de décès de l'emprunteur ou de conjoint ou du co-emprunteur, attesté au moyen d'un acte de décès, l'agence doit :
 - S'assurer de la validité de l'assurance décès-IAD de l'emprunteur ou de du co-emprunteur ;
 - Bloquer le compte de l'emprunteur ;
 - Déclarer le sinistre à la compagnie d'assurance concernée.

2.8. Le crédit complémentaire

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

- L'utilisation totale du crédit antérieur ;
- La conformité des travaux réalisés aux prescriptions du permis de construire et plans architecturaux (étayée par rapport délivré par un bureau d'études techniques et accrédité par la banque) ;
- L'absence d'incident de paiement (remboursements réguliers) ;

- Avoir une capacité de remboursement couvrant l'encours du crédit utilisé et le complément de crédit sollicité ;
- Disposer d'un permis de construire en cours de validité ;
- La présentation d'un descriptif des travaux (devis) restants à réaliser qui doivent être conformes aux prescriptions du permis de construire architecturaux ;
- La valeur du bien immobilier affecté en garantie couvre le montant global du crédit (initial et complémentaire) dans les proportions arrêtées (crédit ne devant en aucun cas dépasser 90% de la valeur du bien immobilier expertisé).

Pour toute demande de crédit complémentaire, l'agence doit effectuer des visites sur site sanctionnées par un compte rendu de visite, la durée du crédit complémentaire est égale à la durée restante pour le remboursement du crédit initial.

L'emprunteur doit accomplir les formalités de mise en place du crédit complémentaire ci-après énumérées :

- la signature avec le co-emprunteur éventuel, de la convention de crédit établie en quatre (04) exemplaires ventilées 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 SGCI ;
- L'actualisation des garanties recueillies ci-après à hauteur des crédits accordés :
 - L'hypothèque légale (Cf. annexe n°07) ;
 - La police d'assurance décès-IAD ;
 - L'acte de caution solidaire de la caution.

Le client 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 et / ou de l'aménagement et si sa capacité de remboursement ou celle de son co-emprunteur ou caution est jugée suffisante.

2.9. Procédure de recouvrement des créances

A la constatation du sinistre, l'agence engage la procédure précontentieuse de recouvrement des créances définie dans les instructions en vigueur : relances, 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.

Les demandes de règlement, à l'amiable, pouvant modifier la nature et le contenu de la garantie SGCI (consolidation des impayés, rééchelonnement du crédit, etc.) doivent être soumises à la SGCI pour approbation, en indiquant la solution proposée par la banque et acceptée par l'emprunteur. Cette demande est formulée par l'agence ou la DRE, une copie de cette demande est adressée à la Direction des Crédits Particuliers et Spécifiques (DCPS) pour information.

Lorsque les mises en demeure et les sommations de payer s'avèrent infructueuses, l'agence est tenue de lancer les saisies-arrêts sur les comptes bancaires et Comptes Courants Postaux (CCP) de l'emprunteur (et du co-emprunteur, s'il y a lieu).

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

- Le formulaire de la SGCI ;
- 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 le 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).

A 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 Etudes Juridiques et du Contentieux (DEJC).

2.10. Dispositions diverses

Les crédits immobiliers octroyés par la banque pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires ainsi que l'acquisition d'un logement individuel réalisé sous forme groupée dans des zones définies des wilayas du sud et des hauts plateaux, ouvrent droit à une bonification du taux d'intérêt.

Les critères, conditions et modalités d'octroi des crédits immobiliers bonifiés, les niveaux de bonification des taux d'intérêts y relatifs ainsi que les modalités et conditions de récupération de la bonification auprès du trésor sont définies par texte séparé.

2.11. Dispositions finales

Les 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.

SECTION 03 : ETUDE D'UN CAS PRATIQUE AU SIEN DE LA BNA-BANQUE

Le cas que nous allons étudier est une demande de financement exprimé par un client, qui a sollicité à la BNA-Banque, afin de bénéficier d'un crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.

3.1. Identification du client

Ces données concernant le client, et ont été fournies par ce dernier à la demande de banquier :

Tableau n° 05: Fiche d'évaluation

Banque	BNA
Code d'agence	356
Nom et Prénom	X
Date de Naissance	24 / 06 / 1960
Sexe	Féminin
Situation familiale	Marié
Profession	Juge
Situation du travail	Permanent
Revenu emprunteur	158 930,69 DA
Revenu co-emprunteur	/
Bénéficiaire épargnant à la BNA	Oui
Type de prêt	logement neuf achevé auprès d'un promoteur
Wilaya	Bejaia
Coût de logement	10 000 000,00DA
Apport personnel	1 000 000,00 DA
Taux d'apport personnel	10%
Prime d'assurance	676 800,00 DA
Commission de gestion (0,50%)	52 650,00 DA
Montant du crédit accordé par la banque	9 000 000,00 DA
Taux d'intérêt	3%
Durée du crédit	13 ANS
Taux appliqué pour le rem. Mensuel	50%
Mensualité	69 742,89 DA

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

3.2. Etude d'un dossier de crédit

3.2.1. Calcul de la capacité de remboursement

Taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 50%.

Capacité de remboursement = $158\,930,69 \times 50/100 = 79\,465,345$ DA.

L'emprunteur a une capacité de remboursement mensuel de 79 465,345 DA.

3.2.2. Calcul de la durée de remboursement

La durée de remboursement = la durée de crédit - différé

La durée de remboursement est de 13 ANS (à la demande de client).

3.2.3. Calcul de la commission de gestion

Commission de gestion = crédit × taux de la commission × TVA

Taux de la commission est de 0,5%.

La TVA est de 17%.

La commission de gestion = $(9\,000\,000,00 \times 0.5 / 100) \times 1,17 = 52\,650,00$ DA.

La commission de gestion est de 52 650,00 DA.

3.2.4. Calcul du montant du crédit accordé

Crédit accordé = coût de l'acquisition × le taux de financement

La banque finance à l'emprunteur 90% du coût de logement.

Crédit accordé = $10\,000\,000,00 \times 90\% = 9\,000\,000,00$ DA.

Le montant de crédit accordé à l'emprunteur est de 9 000 000,00 DA.

3.2.5. Calcul d'apport personnel

$$\text{L'apport personnel} = \text{le coût de logement} \times \text{le taux d'apport personnel}$$

Taux d'apport personnel est de 10%.

L'apport personnel = $10\,000\,000,00 \times 10/100 = 1\,000\,000,00$ DA.

L'apport personnel de l'emprunteur est de 1 000 000,00 DA.

3.2.6. Calcul de la prime d'assurance

$$\text{L'assurance} = \text{crédit} \times \text{taux d'assurance}$$

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

L'assurance de décès-IAD = $9\,000\,000,00 \times 7,52/100 = 676\,800,00$ DA.

La prime d'assurance décès-IAD est de 676 800,00 DA.

3.2.7. Calcul de la mensualité

$$\text{Mensualité} = \text{crédit} \times (\text{taux}/12) / 1 - (1+\text{taux}/12)^{-n}$$

Mensualité = $9\,000\,000,00 \times (0.03/12) / 1 - (1+0.03/12)^{-156} = 69\,742,89$ DA.

A la fin de chaque moi l'emprunteur (X) doit payer le montant du crédit par mensualité dont la valeur est de 69 742,89 DA.

3.2.8. Phase de recouvrement

Tableau n° 06 : Tableau d'amortissement

Unité : DA

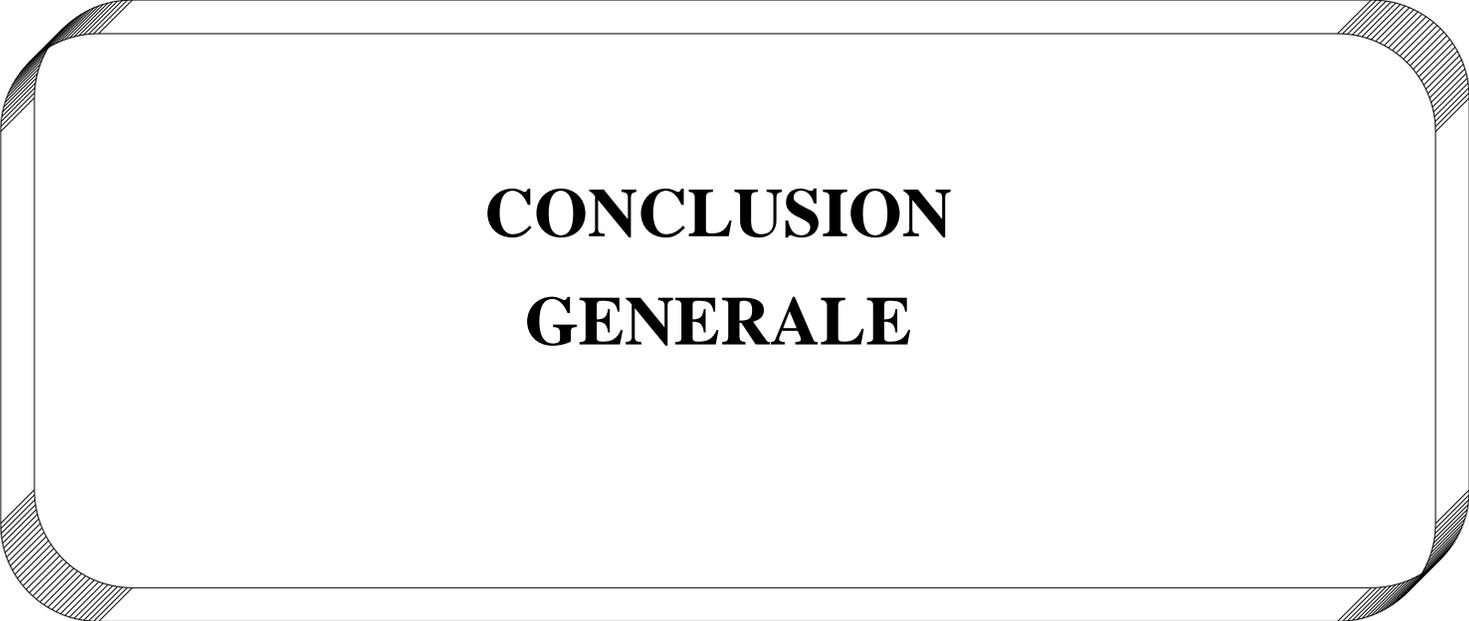
Capital début de période	Amortissement	Intérêt	Mensualité	Capital fin de période
9 000 000,00	47 039,78	29 250,00	76 289,78	8 952 960,22
8 952 960,22	47 907,38	22 382,40	70 289,78	8 905 052,84
8 905 052,84	47 285,06	23 004,72	70 289,78	8 857 767,78
8 857 767,78	48 145,36	22 144,42	70 289,78	8 809 622,42
8 809 622,42	47 513,59	22 758,19	70 289,78	8 762 090,83
8 762 090,83	47 654,38	22 635,40	70 289,78	8 714 436,45
8 714 436,45	48 503,69	21 786,09	70 289,78	8 665 932,76
8 665 932,76	47 902,79	22 386,99	70 289,78	8 618 029,97
8 618 029,97	48 744,71	21 545,07	70 289,78	8 569 285,26
8 569 285,26	48 152,46	22 137,32	70 289,78	8 521 132,80
8 521 132,80	48 276,85	22 012,93	70 289,78	8 472 855,95

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

Conclusion

Les fonctions et les modalités prises par l'agence BNA « 356 » Bejaia, permettent une attribution utile et avantageuse pour l'acquisition d'un logement. Dans notre cas, le client X est éligible aux critères d'octroi de crédit, de ce fait, nous suggérons un avis favorable pour le prêt immobilier.

A cet effet, le client s'est présenté à l'agence pour la signature de la convention de crédit avec le directeur de l'agence et a la fin de chaque mois, l'emprunteur doit rembourser le montant de crédit par mensualité jusqu'à le paiement intégral de la totalité de la créance. Enfin, la politique de la banque veut qu'à chaque fois la personne est jeune, et que son revenu est élevé, les chances d'octroi du crédit sont plus grande, et vis versa.



CONCLUSION
GENERALE

CONCLUSION GENERALE

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation de la croissance économique d'un pays vu sa tâche qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques afin de réaliser leur projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire. Il existe plusieurs variétés du crédit, on les classe, généralement, selon deux critères, la durée et l'objet.

Le financement du logement a, toujours, été une des préoccupations majeures de l'Etat. Il consiste en la mobilisation de fonds destinés soit à la construction du logement, à la promotion immobilière ou encore à l'accession au logement des différentes couches de la société. Le système de financement du crédit immobilier cherche à satisfaire tous les besoins de la clientèle.

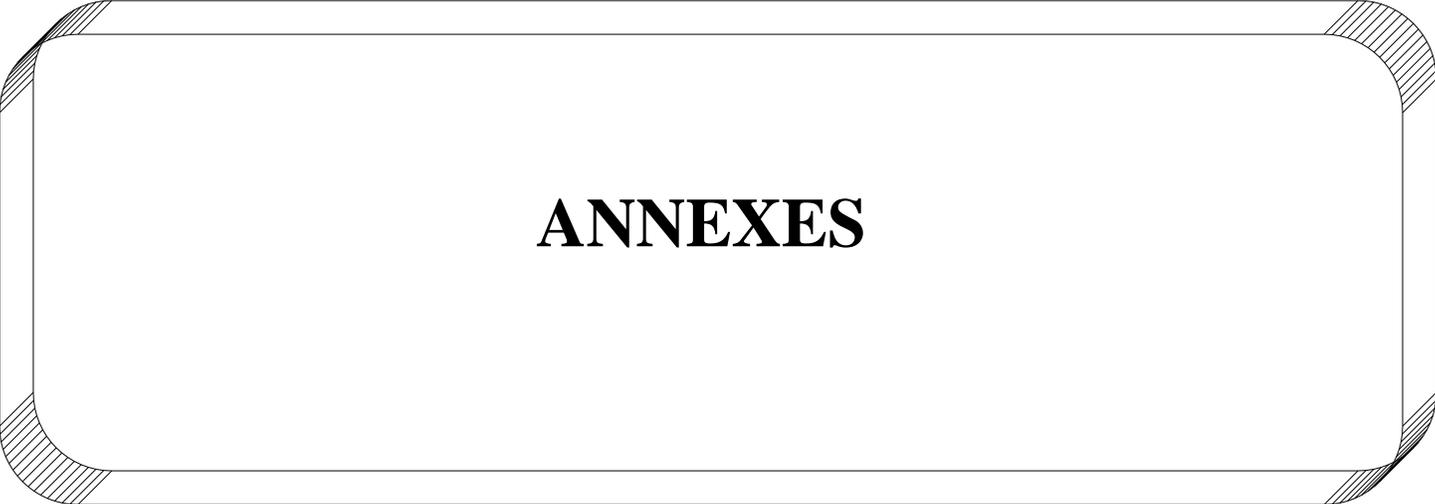
A cet effet, l'Etat devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le financement de l'immobilier. En plus, dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi leur assurant la couverture des risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq, à savoir : La Caisse Nationale du Logement (CNL), le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI), la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM) et enfin la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), ont certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi du crédit immobilier, mais restent insuffisantes en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

La BNA- Banque, est dans le but d'assurer sa suprématie sur le secteur de logement a mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs. Durant la période de stage effectué au sein de la BNA-Banque nous avons traité le cas d'un prêt pour l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier. Après avoir vérifié la conformité, l'authenticité des pièces, les documents fournis et analyser la situation de l'emprunteur (Revenu/Age), le client est déclaré éligible. Toutefois, chaque demande du crédit immobilier doit faire une assurance décès-IAD pour minimiser les risques.

A partir de tout ce que nous avons vu, les nouvelles mesures que la banque devra mettre en évidence en matière de crédit hypothécaire, sont :

- Améliorer en continue de l'accueil et de gestion permanent de la relation banque /client (être à l'écoute de client) ;
- Favoriser l'accès à la propriété pour les jeunes ménages et les foyers aux revenus modestes ;
- Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques ;
- Suivre l'évolution du système bancaire au niveau international ;
- Recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit (assurance décès, SGCI, FGCMPI).



ANNEXES



DRE :

AGENCE :

Annexe n°1 **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 :





Annexe n° 02 **ACQUISITION D'UN LOGEMENT DE PARTICULIER A
PARTICULIER**

FICHE DE RENSEIGNEMENTS

I- Identification des parties

ENTRE LES SOUSSIGNES

M/Mme/Mlle (nom et prénom).....

demeurant à (adresse),.....

agissant en sa qualité de propriétaire

ci-après dénommé(e) "LE VENDEUR"

d'une part

et

M/Mme/Mlle (nom et prénom).....

demeurant à (adresse).....

ci-après dénommé(e) (s) "L'ACQUEREUR"

d'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIT :

Par les présentes, le VENDEUR, en s'obligeant et en obligeant solidairement et indivisiblement entre eux ses héritiers et ayants cause à quelque titre que ce soit à toutes les garanties ordinaires de fait et de droit les plus étendues en pareille matière, promet à L'ACQUEREUR, qui s'engage à lui vendre le bien objet de la promesse.

Tel que ledit bien existe, s'étend, se comporte et se poursuit avec ses aisances et dépendances, dans l'état où il sera au jour de la vente, et que L'ACQUEREUR déclare bien connaître pour l'avoir préalablement visité.

II- DESIGNATION ET ORIGINE DE LA PROPRIETE

(Faire une description du bien objet de la promesse ainsi que sa situation au jour des présentes et au jour de sa délivrance, à savoir s'il est libre de toute occupation ou occupé par le promettant)

Type

Adresse (localisation)

La superficie du bien concerné est la suivante.....

Situation du bien.....

Le VENDEUR est propriétaire dudit immeuble pour l'avoir acquis selon acte dressé le devant Maître....., notaire à....., publié le au bureau de la conservation de..... sous le volume et numéro

III- PRIX DE LA VENTE

Le prix convenu entre les deux (02) parties est de (somme en lettres)..... Dinars (.....) payable comptant comme suit :

- > Apport personnel :
- > Prêt bancaire :

Fait à, le

Signature des parties

Vendeur

Acheteur

Lu et approuvé

Lu et approuvé



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**





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.

Handwritten signatures and the number 73.

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'îlot et le lot.

Wilaya de :

Commune de :

Lieu-dit, quartier ou cité :

Bâtiment numéro :

Etage :

N° de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble

Le bien ainsi vendu forme le lot n° de l'état descriptif de division publié auprès de la conservation foncière de....., en date du

Section - îlot -lot

Commune cadastrée préciser :

ELEMENTS CONSTITUTIFS A TITRE PRIVATIF

(Donner la description précise de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble en termes d'éléments privatifs et de surface).

- Surface hors œuvre nette :
- Surface habitable ou utile :
- Caractéristiques techniques et surfaciques du bien doivent figurer en annexe du présent contrat
- **Consistance du bien :**
 - Nombre de chambres :
 - Etage :
 - Salle de bains :
 - Toilettes :
 - Terrasses et balcons :
 - Couloirs et halls :

EN COPROPRIETE

Donner la description du bien en copropriété en termes d'éléments constitutifs, de description et de surfaces.

- Dépendances bâties ou non bâties
.....
.....
.....
- Equipements et installations en copropriété
.....

L'ensemble des parties communes attachées de droit à l'immeuble, représentant les,
tantièmes dans la copropriété.

COMPOSANTES DU PRIX DE VENTE ET ECHEANCIER DE PAIEMENT PAR RAPPORT A L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

La vente a été consentie et acceptée au prix de.....dinars algériens,
toutes taxes comprises (..... DA/TTC).

PRIX DE VENTE ET MODALITES DE SA REVISION

Le prix de vente doit être déclaré ferme ou révisable.

(Dans le cas où il est prévu la révision du prix de vente, celle-ci doit être justifiée et intervenir dans la limite et les modalités fixées par la loi).

MODALITES DE PAIEMENT

Fixer les modalités de paiement en liant la libération par le souscripteur des paiements fractionnés à des phases d'avancement des travaux, en conformité avec les dispositions 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 les textes pris pour son application.

Le non-paiement à terme échu ouvre droit au bénéfice du vendeur, à une pénalité sur le montant échu fixé conformément à la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 et les textes pris pour son application.

DELAI DE LIVRAISON

Préciser que le délai de livraison de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble à l'acquéreur, commence à courir à compter de la date de la signature du présent contrat de vente sur plans.

Le délai de livraison ainsi fixé est décomposé enphases comme suit :

Phases	Phases de travaux	Délais maximum
1	Achèvement des fondationsmois
2	Achèvement des gros .œuvres, y compris l'étanchéité et les cloisons extérieures et intérieures.mois
3	Achèvement de tous les corps d'état, y compris le raccordement aux voiries et réseaux divers ainsi que les aménagements extérieurs.mois
4	Achèvement	

L'achèvement d'une phase donnée avant l'expiration du délai maximum fixé ci-dessus, ouvre droit au paiement de l'échéance correspondante. Elle est constatée par le maître d'œuvre du projet et sous sa responsabilité et aux frais du vendeur, Le constat, contresigné par le vendeur est remis à l'acquéreur contre accusé de réception.

MONTANT ET ECHEANCE DE LA PENALITE DE RETARD DANS LA LIVRAISON

Il doit être précisé que le montant et l'échéance de la pénalité de retard dans la livraison ainsi que les modalités de son paiement, interviennent conformément à la réglementation en vigueur.

MODALITES DE PRISE DE POSSESSION

Il y a lieu de préciser que la prise de possession de l'immeuble ou de la fraction d'immeuble, par le souscripteur, doit s'effectuer à l'achèvement des travaux de réalisation dûment constaté par un certificat de conformité délivré conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

La prise de possession est constatée par un procès-verbal dressé, contradictoirement, en la même étude notariale et annexé au présent contrat de vente sur plans.

Dans le cas où le bien immobilier enregistré un retard de livraison dans les délais contractuels, l'acquéreur a la possibilité de constater la non prise de possession par un huissier de justice, conformément à la réglementation en vigueur.

LA RESILIATION DU CONTRAT DE VENTE SUR PLANS

Il y a lieu de préciser que la résiliation du contrat de vente sur plans intervient dans le cadre des dispositions de la loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011, susvisée, notamment son article 53.

4
76

**LA RUPTURE DU CONTRAT PAR
CONSETEMENT MUTUEL
DES DEUX PARTIES**

Dans ce cas, les deux parties préciseront les modalités consensuelles de cette rupture :

.....

.....

**LES OBLIGATIONS EN MATIERE DE GESTION EN COPROPRIETE DE L'ENSEMBLE IMMOBILIER
COMPORTANT LE BIEN VENDU**

Le contrat de vente sur plans doit préciser l'obligation pour le vendeur d'assurer ou de faire assurer la gestion du bien pendant une durée de deux (2) ans, à compter de la date de vente de la dernière fraction de l'immeuble concerné.

Les obligations en matière de gestion en copropriété de l'ensemble immobilier comportant le bien vendu, sont celles précisées dans les articles 60, 61 et 62 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.

Il s'engage à remettre, entre les mains de l'acquéreur, le règlement de copropriété et de préciser l'ensemble des indications tant juridiques que techniques et financières y afférentes.

Il doit être précisé l'acceptation expresse de l'acquéreur de l'ensemble des obligations qui en découlent, jusqu'au transfert de l'administration de cette copropriété aux organes issus des acquéreurs et désignés par eux.

GARANTIES

ASSURANCE DECENNALE

Le vendeur engage, au bénéfice du souscripteur, sa responsabilité civile en matière immobilière. Il fait siens le contrôle et le suivi de la garantie par l'assurance décennale de tous les architectes, les entrepreneurs et les tacherons, appelés à concourir à la réalisation de l'ouvrage et déclare accepter agir solidairement avec eux à l'égard de l'acquéreur et des tiers, sauf à prouver que la faute ne peut lui être imputable.

GARANTIE DE BONNE EXECUTION

Le vendeur garantit la bonne exécution des travaux et s'engage à exécuter les travaux nécessaires pour la réparation des vices de construction et/ou le bon fonctionnement des éléments d'équipement du bâtiment, dans un délai de (.....) jours à compter de la date de saisine par le souscripteur.

Cette garantie est valable pendant une durée de an(s) à compter de la date de prise de possession telle que portée à la disposition relative à la prise de possession précitée et toutes autres garanties usuelles relatives à la couverture des autres engagements professionnels et techniques.

PUBLICITE FONCIERE

Une expédition des présentes sera publiée par les soins du notaire soussigné, à la conservation foncière de

DOMICILE

Pour l'exécution des présentes et de leurs suites, les parties élisent domicile aux adresses respectives sus indiquées.

AFFIRMATIONS

Avant de clore, le notaire soussigné a donné lecture aux parties des clauses du présent contrat de vente sur plans et les dispositions des articles ci-après :

- 113 (modifié par les articles 5 de la loi de finances complémentaire pour 1991 et 108 de la loi de finances pour 1996), 114 et 133 (modifiés par l'article 66 de la loi de finances pour 1981), 134 et 257 (modifiés par les articles 36 de la loi de finances pour 1993 et 50 de la loi de finances pour 1994) du code de l'enregistrement ;
- 35 de la loi n° 06-01 du 21 février 2006 relative à la prévention et à la lutte contre la corruption ;
- 70 à 78 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 ;
- la loi de finances portant exonération des professionnels, au regard de la plus-value sur les immeubles, prévues par les articles 192 à 197 de la loi de finances n° 83-19 du 18 décembre 1983 relative à l'impôt spécial sur les plus-values des immeubles, modifiée par les articles 192 à 194 de la loi de finances complémentaire pour 1990.

Chacune des parties a affirmé, sous les peines édictées par les textes susmentionnés, que le présent acte exprime l'intégralité du prix convenu.

Le notaire soussigné affirme, en outre, qu'à sa connaissance, le présent acte n'est modifié, ni contredit par aucune contre-lettre contenant augmentation du prix.

DONT ACTE

Fait en l'étude du notaire soussigné,
Le jour, mois et an que dessus,
Et, après lecture et interprétation, les parties ont signé.

9 12 6



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

Annexe n° 04 Acte de subrogation de l'assurance FGCMPI

Je, soussigné(e) Mme/Mr:.....
Né(e)
le :.....à.....
Wilaya:..... P/I produite:.....
N° :.....délivrée le :..... par :.....
Demeurant à :
Agissant en qualité de subrogateur :

Déclare que :

* Selon la convention de crédit sous seing privé en date du la
Banque Nationale d'Algérie m'a accordé un crédit d'un montant de DA
(en chiffres) :.....(en lettres).....DA.

Productif d'intérêts, pour l'acquisition d'un bien immobilier à usage d'habitation
auprès du promoteur immobilier.....
.....

En vertu d'un contrat de vente sur plans établi en date du
par Maître.....
Notaire à.....

* Conformément aux articles 54 et 55 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011
relative au règles régissant l'activité de promotion immobilière, ledit promoteur
a souscrit une police d'assurance n°.....du.....auprès du fonds
de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière pour couvrir ses
engagements.

* La mise en œuvre de cette garantie par le fonds entraîne automatique
subrogation de mes droits quant à ma créance sur le promoteur dans la limite
des débours (fonds avancés) effectifs conformément à l'article 6 du décret
exécutif n° 97/406 du 03/11/1997 modifié et complété portant création du
fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.

79

* Pour garantir le remboursement, en principal, intérêts de retard, commissions frais et accessoires du crédit dont je bénéficie, je subroge irrévocablement la Banque Nationale d'Algérie dans tous mes droits à l'indemnité me revenant en remboursement des avances faites au promoteur immobilier.

Dans ce cadre, je m'engage à remettre à la Banque Nationale d'Algérie les reçus de paiement correspondants aux avances versées au promoteur.

Il demeure entendu qu'en l'absence d'indemnité ou au cas où celle-ci ne couvrirait pas le crédit qui m'a été accordé en principal, intérêts, intérêts de retard, commissions, frais et accessoires, je m'engage irrévocablement à m'acquitter de ma dette vis-à-vis de la Banque Nationale d'Algérie qui conserve mes droits pour le recouvrement de sa créance par tous moyens de droit.

* Cette subrogation est sans concours avec la Banque Nationale d'Algérie et je m'interdis, tant en mon nom personnel qu'au nom de mes ayants droit, d'exercer toutes actions personnelles et d'une façon générale, d'élever toutes prétentions qui auraient pour résultat de me (ou de les) faire venir en concours avec la Banque Nationale d'Algérie tant que celle-ci n'aura pas été désintéressée de la totalité des sommes qui lui sont dues en principal, intérêts de retard, commissions frais et accessoires.

Il en sera ainsi tant que la Banque Nationale d'Algérie reste créancière.

Le présent acte doit être signifié par lettre recommandée avec demande d'avis de réception au fonds de garantie et caution mutuelle de la promotion immobilière une fois signé.

Pour l'exécution du présent acte, je déclare élire domicile à :

.....

Fait en quatre exemplaires à

le :

Signature du Subrogeur

Signature de la BNA
(Le Directeur d'agence)

A handwritten signature in black ink is written over a rectangular stamp. The stamp contains some illegible text and a date '80'.

19/07/2017



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

M. A. J. 87

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**
 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)

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** | _____ | _____

CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

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 :
 - $-RPV = (\text{MONTANT DU CREDIT} / \text{VALEUR DU BIEN}) * 100 = 90 \%$
 - $\text{REVENU TOTAL} = (\text{REVENU EMPRUNTEUR} + \text{REVENU CO-EMPRUNTEUR}) = \text{DA}$
 - $\text{REL} = (\text{MENSUALITE} / \text{REVENU TOTAL}) * 100 = 35 \%$
- 3) Que le Montant de la prime (TTC) est de : **DA**

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

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

Date et signature de l'assuré

DECISION 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.

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

جدول قيد رهن

مبلغ الدين دج	إيداع رقم	المحافظة العقارية بجاية	وزارة المالية المديرية العامة للأموال الوطنية مديرية الحفظ العقاري لولاية بجاية
الرسم	مجلد		المدة القصوى:
.....	رقم		
	تاريخ		

بطار مخصص للمحافظ العقاري للتأشير	قيد رهن: رهن قانوني من الدرجة الأولى لضمان قرض عقاري..... تاريخ الاستحقاق: الى غاية رفع اليد..... معفى من التجديد لمدة 10-30 سنة أو الى غاية (1): ثلاثون سنة طبقا ل: المادة 96 من القانون المتعلق بقانون المالية لسنة 2003 رقم 2002/11 المؤرخ في 2002/12/24 . المعدل بالمادة 50 من القانون 2005/26 المؤرخ في 2005/12/30 المتضمن قانون المالية لسنة 2006
	الموطن البنك الوطني الجزائري ، الوكالة الرئيسية بجاية 356 حي طوبال ، بلدية ، دائرة و ولاية بجاية (06000)
	بمقتضى (سند الدين) إتفاقية قرض عقاري متضمنة فتح قرض عقاري من البنك الوطني الجزائري -الوكالة الرئيسية "356" لفائدة السيد و الممضية بين الأطراف: بتاريخ و المسجلة بمفتشية التسجيل ببجاية بتاريخ
	لفائدة (الدائن) البنك الوطني الجزائري باختصار ب و ج شركة ذات الأسهم ذات رأسمال قدره واحد أربعون مليار وستة مائة مليون دينار جزائري (41.600.000.000,00 دج) ، الكائن مقرها بالجزائر 08 نهج ارنيسطو "شي" غيفارة، المنشأة وفقا للعقد الموثق المبرم...
	ضد (المالك المدين و/ أو الكفيل) (1) السيد ، المولود في ، ابن نوردين و أولمو باية وفق شهادة الميلاد التي تحمل الرقم 03119 ،الصادرة بتاريخ 2017/10/03 والساكن عمارة بابور رقم 03، بجاية ، وبطاقة التعريف الوطني رقم المورخة في

على

العقار المثقل: قطعة تربية صالحة للبناء واقعة ببجاية بالمكان
ومع البناية التي يشيد عليها تتكون من : طابق ارضي و ثلاثة طوابق علوية و
طابق مسروق ، وفق رخصة البناء المحررة من طرف رئيس المجلس الشعبي البلدي لبجاية
بتاريخ
من الشمال: ، من الجنوب: ، من الشرق: ، من الغرب: ،
كما يوجد العقار (المذكور أعلاه) ويمتد ويسترسل مع جميع منافعه و مرافقه و ارتفاعاته السلبية و
الإيجابية من دون استثناء أو تحفظ.

ملاك:

السيد جوادي عبد المالك، ابن نوردين و أولموباية

- بالنسبة للقطعة الترابية بموجب سند الملكية رقم 17 المشهر بالمحافظة العقارية لبجاية بتاريخ 26 حجم رقم
- بالنسبة للبناية التي يشيد عن طريق رخصة البناء المحررة من طرف رئيس المجلس الشعبي البلدي لبجاية
بتاريخ قرار رقم

لضمان

لضمان استرجاع المبلغ المقدر عشرة ملايين وسبعمائة و سبعة و تسعون ألف دينار

جزائري .)

كقرض عقاري من أجل بناء مسكن بالإضافة الى الفوائد و التوابع و الكل حسب اتفاقية القرض العقاري الممضية بين الأطراف
بتاريخ ، مدة هذا القرض محددة ب عاما كاملة، مع مدة إرجاء تقدر ب شهرا بداية من أول استخدام. بنسبه الفائدة قدرها
واحد بالمئة (6.25%) سنويا

إيضاحات طبقا لأحكام خاصة - هوامش -

1- إيضاحات خاصة بالعقار المثقل: رهن عقاري من الدرجة الأولى وفقا شهادة السلبية المحررة
بالمحافظة العقارية لبجاية بتاريخ
خدمات عدد

2- إيضاحات خاصة بوضعية الراهن: شهادة عدم الإخضاع للضريبة رقم /المحررة بتاريخ
إنه خلال تسجيل هذا الرهن أن المدين الراهن لم يكن مدينا لمصلحة الضرائب و ذلك حسب المستخرج
من الجدول الضريبة المطهر و الصادر عن مديرية بجاية قبضة عيسات ايدير

إن الممضي أسفله خوفاش حبيب المدير للوكالة الرئيسية ببجاية "356".....
يشهد على تمام مطابقة نسختي من هذا الجدول، المعد في صفحتين والمصادق عليه.....
ويشهد أيضا أن هوية المالك أو المالكين كما هو مبين في الإطار المخصص قد أثبتت له وفقا للتنظيم
المعمول به.

حرر ب بجاية يوم 2018

Donnée de cred	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
Age	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
1	0,00%	0,26%	0,52%	0,78%	1,04%	1,30%	1,56%	1,82%	2,08%	2,34%	2,60%	2,86%	3,12%	3,38%	3,64%	3,90%	4,16%	4,42%	4,68%	4,94%	5,20%	5,46%	5,72%	5,98%	6,24%	6,50%	6,76%	7,02%	7,28%	7,54%	7,80%	8,06%	8,32%	8,58%	8,84%	9,10%	9,36%	9,62%	9,88%	10,14%	10,40%	10,66%	10,92%	11,18%	11,44%	11,70%	11,96%	12,22%	12,48%	12,74%	13,00%	13,26%	13,52%	13,78%	14,04%	14,30%	14,56%	14,82%	15,08%	15,34%	15,60%	15,86%	16,12%	16,38%	16,64%	16,90%	17,16%	17,42%	17,68%	17,94%	18,20%	18,46%	18,72%	18,98%	19,24%	19,50%	19,76%	20,02%	20,28%	20,54%	20,80%	21,06%	21,32%	21,58%	21,84%	22,10%	22,36%	22,62%	22,88%	23,14%	23,40%	23,66%	23,92%	24,18%	24,44%	24,70%	24,96%	25,22%	25,48%	25,74%	26,00%	26,26%	26,52%	26,78%	27,04%	27,30%	27,56%	27,82%	28,08%	28,34%	28,60%	28,86%	29,12%	29,38%	29,64%	29,90%	30,16%	30,42%	30,68%	30,94%	31,20%	31,46%	31,72%	31,98%	32,24%	32,50%	32,76%	33,02%	33,28%	33,54%	33,80%	34,06%	34,32%	34,58%	34,84%	35,10%	35,36%	35,62%	35,88%	36,14%	36,40%	36,66%	36,92%	37,18%	37,44%	37,70%	37,96%	38,22%	38,48%	38,74%	39,00%	39,26%	39,52%	39,78%	40,04%	40,30%	40,56%	40,82%	41,08%	41,34%	41,60%	41,86%	42,12%	42,38%	42,64%	42,90%	43,16%	43,42%	43,68%	43,94%	44,20%	44,46%	44,72%	44,98%	45,24%	45,50%	45,76%	46,02%	46,28%	46,54%	46,80%	47,06%	47,32%	47,58%	47,84%	48,10%	48,36%	48,62%	48,88%	49,14%	49,40%	49,66%	49,92%	50,18%	50,44%	50,70%	50,96%	51,22%	51,48%	51,74%	52,00%	52,26%	52,52%	52,78%	53,04%	53,30%	53,56%	53,82%	54,08%	54,34%	54,60%	54,86%	55,12%	55,38%	55,64%	55,90%	56,16%	56,42%	56,68%	56,94%	57,20%	57,46%	57,72%	57,98%	58,24%	58,50%	58,76%	59,02%	59,28%	59,54%	59,80%	60,06%	60,32%	60,58%	60,84%	61,10%	61,36%	61,62%	61,88%	62,14%	62,40%	62,66%	62,92%	63,18%	63,44%	63,70%	63,96%	64,22%	64,48%	64,74%	65,00%	65,26%	65,52%	65,78%	66,04%	66,30%	66,56%	66,82%	67,08%	67,34%	67,60%	67,86%	68,12%	68,38%	68,64%	68,90%	69,16%	69,42%	69,68%	69,94%	70,20%	70,46%	70,72%	70,98%	71,24%	71,50%	71,76%	72,02%	72,28%	72,54%	72,80%	73,06%	73,32%	73,58%	73,84%	74,10%	74,36%	74,62%	74,88%	75,14%	75,40%	75,66%	75,92%	76,18%	76,44%	76,70%	76,96%	77,22%	77,48%	77,74%	78,00%	78,26%	78,52%	78,78%	79,04%	79,30%	79,56%	79,82%	80,08%	80,34%	80,60%	80,86%	81,12%	81,38%	81,64%	81,90%	82,16%	82,42%	82,68%	82,94%	83,20%	83,46%	83,72%	83,98%	84,24%	84,50%	84,76%	85,02%	85,28%	85,54%	85,80%	86,06%	86,32%	86,58%	86,84%	87,10%	87,36%	87,62%	87,88%	88,14%	88,40%	88,66%	88,92%	89,18%	89,44%	89,70%	89,96%	90,22%	90,48%	90,74%	91,00%	91,26%	91,52%	91,78%	92,04%	92,30%	92,56%	92,82%	93,08%	93,34%	93,60%	93,86%	94,12%	94,38%	94,64%	94,90%	95,16%	95,42%	95,68%	95,94%	96,20%	96,46%	96,72%	96,98%	97,24%	97,50%	97,76%	98,02%	98,28%	98,54%	98,80%	99,06%	99,32%	99,58%	99,84%	100,10%	100,36%	100,62%	100,88%	101,14%	101,40%	101,66%	101,92%	102,18%	102,44%	102,70%	102,96%	103,22%	103,48%	103,74%	104,00%	104,26%	104,52%	104,78%	105,04%	105,30%	105,56%	105,82%	106,08%	106,34%	106,60%	106,86%	107,12%	107,38%	107,64%	107,90%	108,16%	108,42%	108,68%	108,94%	109,20%	109,46%	109,72%	110,00%	110,26%	110,52%	110,78%	111,04%	111,30%	111,56%	111,82%	112,08%	112,34%	112,60%	112,86%	113,12%	113,38%	113,64%	113,90%	114,16%	114,42%	114,68%	114,94%	115,20%	115,46%	115,72%	115,98%	116,24%	116,50%	116,76%	117,02%	117,28%	117,54%	117,80%	118,06%	118,32%	118,58%	118,84%	119,10%	119,36%	119,62%	119,88%	120,14%	120,40%	120,66%	120,92%	121,18%	121,44%	121,70%	121,96%	122,22%	122,48%	122,74%	123,00%	123,26%	123,52%	123,78%	124,04%	124,30%	124,56%	124,82%	125,08%	125,34%	125,60%	125,86%	126,12%	126,38%	126,64%	126,90%	127,16%	127,42%	127,68%	127,94%	128,20%	128,46%	128,72%	128,98%	129,24%	129,50%	129,76%	130,02%	130,28%	130,54%	130,80%	131,06%	131,32%	131,58%	131,84%	132,10%	132,36%	132,62%	132,88%	133,14%	133,40%	133,66%	133,92%	134,18%	134,44%	134,70%	134,96%	135,22%	135,48%	135,74%	136,00%	136,26%	136,52%	136,78%	137,04%	137,30%	137,56%	137,82%	138,08%	138,34%	138,60%	138,86%	139,12%	139,38%	139,64%	139,90%	140,16%	140,42%	140,68%	140,94%	141,20%	141,46%	141,72%	141,98%	142,24%	142,50%	142,76%	143,02%	143,28%	143,54%	143,80%	144,06%	144,32%	144,58%	144,84%	145,10%	145,36%	145,62%	145,88%	146,14%	146,40%	146,66%	146,92%	147,18%	147,44%	147,70%	147,96%	148,22%	148,48%	148,74%	149,00%	149,26%	149,52%	149,78%	150,04%	150,30%	150,56%	150,82%	151,08%	151,34%	151,60%	151,86%	152,12%	152,38%	152,64%	152,90%	153,16%	153,42%	153,68%	153,94%	154,20%	154,46%	154,72%	154,98%	155,24%	155,50%	155,76%	156,02%	156,28%	156,54%	156,80%	157,06%	157,32%	157,58%	157,84%	158,10%	158,36%	158,62%	158,88%	159,14%	159,40%	159,66%	159,92%	160,18%	160,44%	160,70%	160,96%	161,22%	161,48%	161,74%	162,00%	162,26%	162,52%	162,78%	163,04%	163,30%	163,56%	163,82%	164,08%	164,34%	164,60%	164,86%	165,12%	165,38%	165,64%	165,90%	166,16%	166,42%	166,68%	166,94%	167,20%	167,46%	167,72%	167,98%	168,24%	168,50%	168,76%	169,02%	169,28%	169,54%	169,80%	170,06%	170,32%	170,58%	170,84%	171,10%	171,36%	171,62%	171,88%	172,14%	172,40%	172,66%	172,92%	173,18%	173,44%	173,70%	173,96%	174,22%	174,48%	174,74%	175,00%	175,26%	175,52%	175,78%	176,04%	176,30%	176,56%	176,82%	177,08%	177,34%	177,60%	177,86%	178,12%	178,38%	178,64%	178,90%	179,16%	179,42%	179,68%	179,94%	180,20%	180,46%	180,72%	180,98%	181,24%	181,50%	181,76%	182,02%	182,28%	182,54%	182,80%	183,06%	183,32%	183,58%	183,84%	184,10%	184,36%	184,62%	184,88%	185,14%	185,40%	185,66%	185,92%	186,18%	186,44%	186,70%	186,96%	187,22%	187,48%	187,74%	188,00%	188,26%	188,52%	188,78%	189,04%	189,30%	189,56%	189,82%	190,08%	190,34%	190,60%	190,86%	191,12%	191,38%	191,64%	191,90%	192,16%	192,42%	192,68%	192,94%	193,20%	193,46%	193,72%	193,98%	194,24%	194,50%	194,76%	195,02%	195,28%	195,54%	195,80%	196,06%	196,32%	196,58%	196,84%	197,10%	197,36%	197,62%	197,88%	198,14%	198,40%	198,66%	198,92%	199,18%	199,44%	199,70%	200,00%



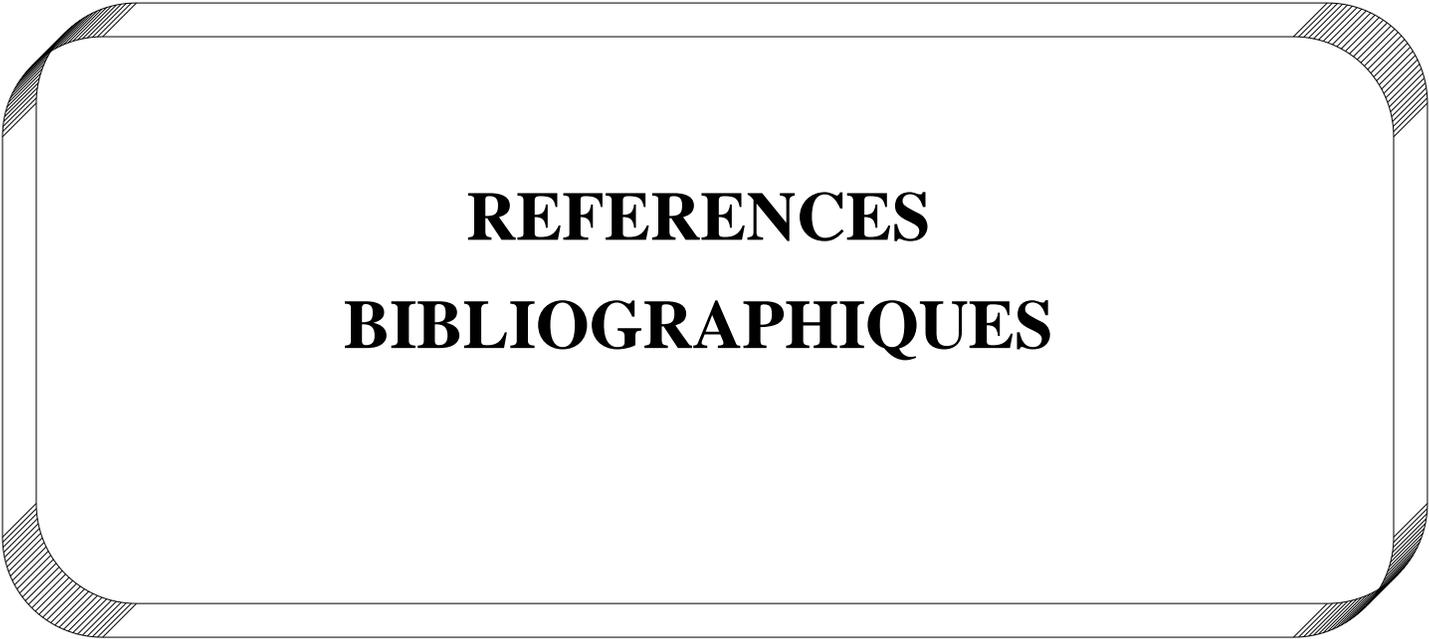
**LISTE DES TABLEAUX
ET SCHEMAS**

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 01 : La capacité de remboursement.....	50
Tableau n° 02 : Le taux d'intérêt	51
Tableau n° 03 : La durée du remboursement.....	52
Tableau n°04 : Modalités de mobilisation d'un crédit immobilier.....	56
Tableau n° 05 : Fiche d'évaluation.....	61
Tableau n° 06: Tableau d'amortissement	64

LISTE DES SCHEMAS

Schéma n°01 : Typologies de crédits bancaires	14
Schéma n° 02 : Organigramme de la BNA	43
Schéma n° 03 : Organigramme de l'agence de principale BNA-356 de Bejaia	44



REFERENCES
BIBLIOGRAPHIQUES

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGES

- AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris 2000.
- BERNET R., « Principe et technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006.
- BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.
- CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris 2005.
- COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2002.
- HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007.
- LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition, ECONOMICA, Paris, 2003.
- MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 6^{ème} édition, ECONOMICA, Paris, 2001.
- MEYSSONNIER F., « Banque: mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992.
- PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1960.
- PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition Dunnod, Paris, 1999.

MEMOIRES ET THESES

- AMOUR O. et KAB Y., « Financement des investissements », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2014
- 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.

- BOUKROUS D., «Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magister, option économie internationale, université d'Oran, 2007.
- DJALIL H. et OUATMANI N., « Le financement de l'immobilier en algerie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2012.
- FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia, 2008.
- HADDOUCHE N. et MEZIANI S., « Les nouvelles approches pour la maîtrise des risques de l'octroi du crédit bancaire », mémoire de master, option comptabilité, contrôle et audit, université de Bejaia, 2014.
- HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finance, école supérieure de banque, Alger, 2008.
- IDIR S. et RABHI D., « Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2010.
- IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de licence, option finance, université d'Oran, promotion 2010.
- KAROUS O. et KANDI H., « L'octroi de crédit, risques et garanties », mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.
- MESSAR S. et SMAOUN M., « Relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.
- OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013.
- SALMI C., TATACHEK S. et SLAIM W., « Le financement bancaire de secteur de logement », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009.

TEXTES REGLEMENTAIRES

- Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière.
- La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques.
- La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit.

- Décret législatif N° 93-03 du 1^{er} mars 1993, relative à l'activité immobilière
- Article 07 du décret législatif N° 94-07 du 18 mai 1994, relatif aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte.
- L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et le crédit.
- L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010.
- Note n° 3483.116.12 du 1^{er} juin 2016, relative aux crédits aux particuliers.
- Article 11, alinéa 1 de la loi 93-03, relative à l'activité immobilière.
- L'article 543 bis 14 du code de commerce.
- L'article 409 du code de commerce.
- L'article 882 de code civil.

SITES WEB

- www.sgci.dz.
- www.satim-dz.com.
- www.boursedescredits.com.
- www.bna.dz.



TABLE DES MATIERES

TABLES DES MATIERES

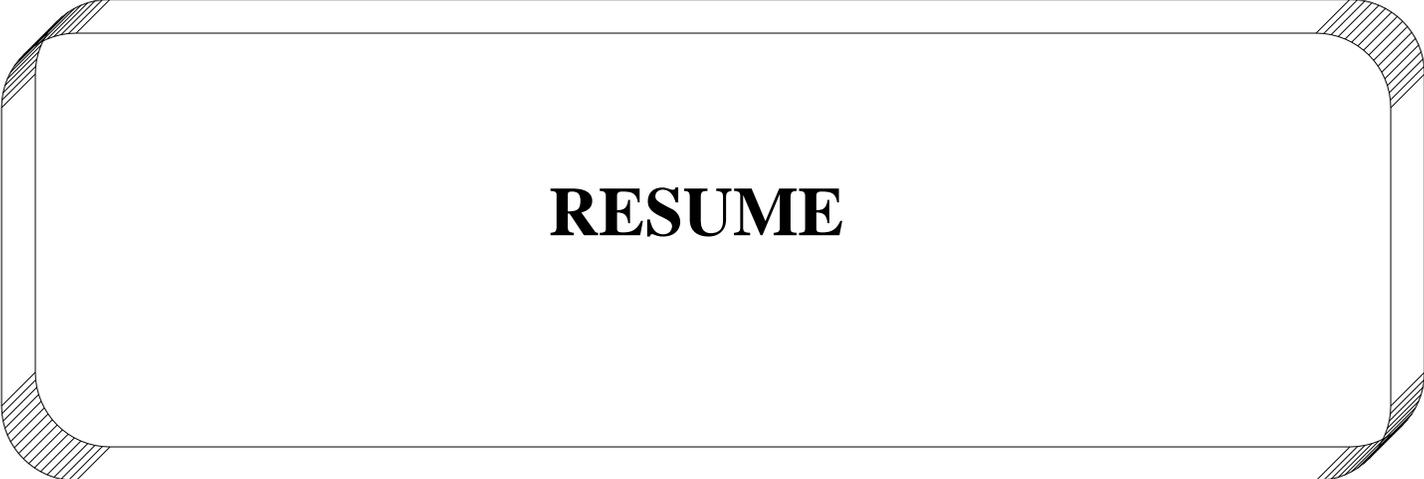
LISTE DES ABREVIATIONS	I
SOMMAIRE	II
INTRODUCTION GENERALE	01
CHAPITRE I : NOTIONS DE BASE SUR LA BANQUE ET LES CREDITS	04
Introduction	04
SECTION 1 : CENERALITES SUR LA BANQUE	04
1.1. Définition de la banque.....	04
1.2. Rôle de la banque	04
1.3. Typologies des banques.....	05
1.3.1. Banques d'épargnes.....	05
1.3.2. Banques de dépôt	05
1.3.3. Banques d'investissements (d'affaires)	05
1.3.4. Banques universelles	05
SECTION 2 : ASPECTS THEORIQUES SUR LES CREDITS	05
2.1. Définition du crédit.....	06
2.1.1. Définition juridique.....	06
2.1.2. Définition économique	06
2.2. Les caractéristiques du crédit	06
2.2.1. La confiance	07
2.2.2. La durée	07
2.2.3. Le risque	07
2.2.4. Le taux d'intérêt	07
2.2.4.1. Le taux d'intérêt fixe	07
2.2.4.2. .Le taux d'intérêt variable	07
2.3. Le rôle du crédit.....	08
2.4. Typologie des crédits.....	08
2.4.1. Les crédits d'exploitation	08
2.4.1.1. Les crédits par caisse.....	08
2.4.1.2. Les crédits par signature.....	10
2.4.2. Les crédits d'investissement	11
2.4.2.1. Les crédits à moyenne terme	11

2.4.2.2. Les crédits à long terme	11
2.4.2.3. Le crédit- bail (leasing).....	12
2.4.3. Les Crédits finançant le commerce extérieur	12
2.4.3.1. Le financement des importations.....	13
2.4.3.2. Le financement des exportations	13
2.4.4. Les crédits aux particuliers	14
2.4.4.1. Les crédits à la consommation.....	14
2.4.4.2. Les crédits immobiliers.....	14
SECTION 3 : LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AUX CREDITS.....	15
3.1. Définition du risque	15
3.2. Typologie des risques.....	15
3.2.1. Les risques économiques	15
3.2.1.1. Le risque de contrepartie	15
3.2.1.2. Le risque de taux.....	15
3.2.1.3. Le risque de change.....	15
3.2.1.4. Le risque de liquidité.....	16
3.2.1.5. Le risque de marché.....	16
3.2.1.6. Le risque de solvabilité.....	16
3.2.1.7. Le risque opérationnel	16
3.2.2. Les autres risques.....	17
3.2.2.1. Les risques techniques	17
3.2.2.2. Les risques administratifs	17
3.2.2.3. Les risques juridiques.....	17
3.3. Définition de la garantie	18
3.4. Les typologies des garanties.....	18
3.4.1. Les garanties personnelles	18
3.4.1.1. Le cautionnement	18
3.4.1.2. L'aval.....	19
3.4.2. Les garanties réelles.....	19
3.4.2.1. Le droit rétention	19
3.4.2.2. Le nantissement	19
3.4.2.3. L'hypothèque.....	19
3.4.2.4. Les privilèges immobiliers spéciaux	19
3.4.3. Autre garanties.....	20
Conclusion.....	20

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGERIE	21
Introduction.....	21
SECTION 01 : LE MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE	21
1.1. Définition du marché immobilier	21
1.2. Typologies du marché immobilier.....	21
1.2.1. Le marché primaire.....	21
1.2.2. Le marché secondaire	22
1.3. Les intervenants sur le marché immobilier.....	22
1.3.1. Maitre d'ouvrage	22
1.3.2. Maitre d'œuvre	22
1.3.3. L'entreprise de réalisation	23
1.3.4. Le promoteur	23
1.3.4.1. Promoteur publics.....	23
1.3.4.2. Promoteur privés.....	23
1.3.5. Autre intervenants.....	23
1.4. L'évolution du système de financement de logement en Algérie.....	23
1.4.1. La première période de 1967 à 1986	24
1.4.2. Deuxième période de 1986 à nos jours	24
1.4.2.1. La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière.....	24
1.4.2.2. Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilier	25
1.4.3. Le nouveau cadre institution de financement de l'immobilier	26
1.4.3.2. Les institutions chargées de la solvabilité de la demande	26
 SECTION 02 : LE FINANCEMENT DU CREDITS IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS.....	 29
2.1. Définition du crédit immobilier aux particuliers	30
2.2. Les caractéristiques du crédit immobilier.....	30
2.2.1. La durée	30
2.2.2. Le taux d'intérêt.....	30
2.2.2.1. Taux d'intérêt fixe	30
2.2.2.2. Taux d'intérêt variable.....	31
2.2.3. Le différé	31
2.2.3.1. Le différé total	31
2.2.3.2. Le différé d'amortissement.....	31
2.2.4. Le remboursement par anticipation	31

2.2.5. Les intérêts intercalaires	32
2.3. Typologies des crédits immobiliers	32
2.3.1. Le secteur libre	32
2.3.1.1. Les prêts à remboursement échelonné.....	32
2.3.1.2. Les prêts à remboursement non échelonné.....	33
2.3.2. Le secteur réglementé	34
2.3.2.1. Les prêts épargne-logement.....	34
2.3.2.2. Les prêts conventionnés.....	34
2.3.2.3. Les prêts à l'accession sociale	34
2.3.3. Le secteur aidé	35
2.3.3.1. Le logement social.....	35
2.3.3.2. Le logement aidé ou participatif.....	35
2.3.3.3. La location-vente	35
2.3.3.4. Le logement promotionnel aidé.....	35
SECTION 03 : LE FINANCEMENT DU CREDITS IMMOBILIERS AUX	
PROMOTEURS	36
3.1. Définition d'un promoteur immobilier	36
3.2. Les activités d'un promoteur immobilier	36
3.3. Les interlocuteurs du promoteur immobilier	36
3.3.1. Les intervenants travaillant pour le promoteur.....	37
3.3.2. Les autres intervenants	37
Conclusion	38
CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER DU CREDIT IMMOBILIER	
AU SEIN DE L'AGENCE BNA-356 DE BEJAIA	39
Introduction.....	39
SECTIONS 01 : PRESENTATION DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE	39
1.1. Historique de la BNA	39
1.2. Activités principales de la BNA	40
1.3. Présentation de l'agence d'accueil « agence principale BNA-356 Bejaia »	42
SECTION 02 : LES ETAPES D'ETUDE D'UN DOSSIER D'UN PRET	
IMMOBILIER.....	45
2.1. Disposition générales.....	45
2.2. Conditions d'éligibilité au financement.....	45
2.3. Documents constitutifs de dossiers.....	46
2.3.1. Les pièces communes à chaque dossier.....	46

2.3.2. Les pièces spécifiques à chaque dossier	47
2.3.2.1. Cas de l'auto construction	47
2.3.2.2. Cas de l'extension d'une habitation.....	48
2.3.2.3. Cas de travaux d'aménagement d'une habitation.....	48
2.3.2.4. Cas de logement achevé.....	49
2.4. Modalités et condition d'octroi du crédit.....	50
2.5. Modalités de traitement des dossiers	53
2.6. Conditions de mise en place du crédit	54
2.7. Modalités de remboursement du crédit.....	57
2.8. Le crédit complémentaire	57
2.9. Procédure de recouvrement des créances	59
2.10. Dispositions diverses	60
2.11. Dispositions finales.....	60
SECTION 03 : ETUDE D'UN CAS PRATIQUE AU SEIN DE LA BNA-BANQUE	60
3.1. Identification du client.....	60
3.2. Etude d'un dossier du crédit.....	62
3.2.1. Calcul de la capacité de remboursement	62
3.2.2. Calcul de la durée de remboursement.....	62
3.2.3. Calcul de la commission de gestion	62
3.2.4. Calcul du montant de crédit accordé	62
3.2.6. Calcul de l'apport personnel.....	63
3.2.5. Calcul de l'assurance	63
3.2.7. Calcul de la mensualité.....	63
3.2.8. Phase de recouvrement	64
Conclusion	65
CONCLUSION GENERALE.....	66
ANNEXES	68
LISTES DES TABLEAUX ET SCHEMAS	85
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	86
RESUMES	96



RESUME

ملخص:

من أجل تطوير الإقراض العقاري في الجزائر، والذي يفتقر إلى الإدارة الفعالة، يجب على البنوك، أولاً وقبل كل شيء، السيطرة عليها وإدارتها بشكل أفضل من أجل جعل سوق العقارات أكثر مصداقية. لا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال استخدام أساليب الإدارة الحالية المختلفة لتقليل المخاطر التي قد يتعرض لها هذا النوع من القروض وتكييفها مع نوع الائتمان طويل الأجل وخصوصية العملاء هم الأفراد.

الغرض من عملنا هو معرفة كيفية تمويل البنك للقروض العقارية. لهذا قمنا بتدريب عملي في وكالة في بجاية حيث رأينا الإجراء المتبع في معالجة ملف الرهن العقاري. ومع ذلك بعد التحقق من المستند المقدم يتم اعتبار العميل مؤهلاً.

الكلمات المفتاحية: التمويل المصرفي، المخاطر، الائتمان العقاري، البنك الوطني الجزائري.

Summary:

In order to develop mortgage lending in Algeria, which lacks effective management, banks must, first of all, control and manage it better in order to make the mortgage market more credible. This can only be achieved by using the various existing management methods to minimize the risks that this type of loan may present and adapt them to both the type of credit that is long-term and the specificities of the clientele that are individuals.

The purpose of our work is to know how banks finance this sector. For this we did a practical internship in the agency BNA-356 of Bejaia where we saw the procedure followed in the processing of a file of a mortgage. After checking the provided document, the customer is declared eligible.

Key words: Bank financing, Risk, Real estate credit, BNA-Bank.

Résumé :

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

L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire des crédits immobiliers. Pour cela nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence BNA-356 de Bejaia ou nous avons vu la procédure suivie dans le traitement d'un dossier d'un crédit immobilier. Après avoir vérifié le document fournis, le client est déclaré éligible.

Mots clés : Financement bancaire, Risque, Crédit immobilier, BNA-Banque.