

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des sciences Economiques, commerciales et des Science de Gestion

Département des Sciences Financière et Comptabilité

**MEMOIRE**

En vue de l'obtention du diplôme de

MASTER EN SCIENCES FINANCIERE ET COMPTABILITE

Option : Comptabilité et Audit

**Les risques de financement du crédit immobilier**

**(Cas de la BNA-356 de Bejaïa)**

Préparé par :

- KHERZI Lamia
- RAMDANI Rachel

Dirigé par :

Mr OUGHLISSI Mohand Akli

**Année universitaire : 2024/2025**

## *Dédicace*

*Avec un cœur d'amour et de fierté je dédie ce travail*

♥ *À ma mère et mon père, pour leurs sacrifices et leur soutien tout au long de mes études.* ♥

♥ *À mes sœurs Khadidja et Sihem, pour leur affection et leurs encouragements.* ♥

♥ *À mon frère Moussa, pour sa présence bienveillante et motivante.* ♥

2

*Lamia*

*Je dédie ce mémoire à mes chers parents qui m'ont toujours soutenu dans la poursuite de mes objectifs, à mon frère et à ma sœur ainsi qu'à toute ma famille et à mes précieux amis.*

*Rachel*

## Remerciement

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

Nous remercions tout particulièrement M. OUGHLISSI MOHAND AKLI d'avoir accepté d'être notre encadreur, ses précieux conseils et sa patience nous ont permis de mener à terme notre travail.

Nous remercions également :

M. MADI, directeur de l'agence BAN-356, de nous avoir accueillir pour effectuer notre stage pratique.

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

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

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

## **Liste des abréviations**

AAP: Aide à l'Accession à la Propriété.

BNA: Banque National d'Algérie.

CARDIF: Compagnie Assurance Réassurance des Investissements en Algérie.

CNL: Caisse Nationale du Logement.

COMEX: Commerce Extérieur.

EPE: Entreprise Public Economique.

IAD: Invalidité Absolue Définitive.

LSP: Logement Sociaux Participatifs.

ONPI: Ordre National des Promoteurs Immobiliers.

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

SMIG : Salaire Minimum Interprofessionnel Garantie.

SNMG : Salaire National Minimum Garantie.

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

VEFA : Vente en Etat Future Achèvement.

VSP : Vente Sur Plan.

## **La liste des tableaux**

|                                                                                                          |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tableau 01</b> : La capacité de remboursement en fonction de revenus mensuel net de l'emprunteur..... | 19 |
| <b>Tableau 02</b> : simulation d'un crédit immobilier.....                                               | 22 |
| <b>Tableau 03</b> : Résultat de la simulation.....                                                       | 23 |
| <b>Tableau 04</b> : Identification de bien objet du financement .....                                    | 23 |
| <b>Tableau 05</b> : Taux de prime.....                                                                   | 26 |
| <b>Tableau 06</b> : Tableau d'amortissement réalisé par la banque.....                                   | 28 |
| <b>Tableau 07</b> : Tableau d'amortissement réalisé par nous même.....                                   | 29 |
| <b>Tableau 08</b> : Tableau comparatif.....                                                              | 33 |

## **Liste de schéma**

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| <b>Schéma n°01</b> : Organigramme de l'agence TOBBAL-356..... | 17 |
|---------------------------------------------------------------|----|

# Sommaire

---

|                                                                                                                                          |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Introduction Générale.....</b>                                                                                                        | <b>1</b>  |
| <b>Chapitre 01 : Fondement du crédit immobilier et de son financement.....</b>                                                           | <b>3</b>  |
| <b>Section 01 : Le crédit immobilier.....</b>                                                                                            | <b>3</b>  |
| <b>Section 02 : Les risques et les garanties liées au crédit immobilier.....</b>                                                         | <b>6</b>  |
| <br>                                                                                                                                     |           |
| <b>Chapitre 02 : Etudes et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de la BNA.....</b>                                          | <b>15</b> |
| <b>Section 01 : présentation de la BNA agence « 356 » de Bejaïa et des modalités et procédures d'octroi des crédits immobiliers.....</b> | <b>15</b> |
| <b>Section 02 : Etude de cas d'un dossier de crédit immobilier.....</b>                                                                  | <b>21</b> |
| <b>Conclusion Générale.....</b>                                                                                                          | <b>34</b> |

Le crédit constitue une avance de fonds octroyée en vue de financer une dépense, fondée sur la confiance du prêteur envers la capacité de remboursement de l'emprunteur. Ce dernier s'engage à restituer la somme empruntée, assortie d'intérêt.

Le logement est un concept à multiples facettes qui englobe à la fois les structures physiques et les processus sociaux, il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

À partir de ce qui vient d'être cité, le crédit immobilier constitue un mécanisme essentiel pour financer les besoins en matière de logement, ayant un impact à la fois sur les emprunteurs individuels et sur la dynamique économique. Cette dernière permet aux emprunteurs d'investir dans un bien durable qui pourra leur offrir une sécurité à long terme, il soutient l'industrie de la construction et des biens immobiliers. Cela a un impact positif sur l'économie.

Le risque de crédit représente la possibilité qu'un emprunteur ne respecte pas ses pertes pour l'institution bancaire. Ce risque est omniprésent dans les activités bancaire, qu'il s'agisse de prêt individuels, d'obligations d'entreprises ou de crédits interbancaire, ce qui a incité la banque à prendre des mesures de précaution tels que les hypothèques, le cautionnement et les garanties, cela implique la mise en place de limite des risques.

En résumé, le risque de crédit est une partie cruciale de l'activité bancaire qui permet aux banques de prêter de manière responsable tout en protégeant leur rentabilité et leur stabilité financière.

Nous avons choisi ce sujet, qui s'inscrit dans la continuité des travaux réalisés par d'anciens étudiants ayans traité des problématiques similaires liées au crédit immobilier. En consultant plusieurs mémoires antérieurs disponibles au niveau de la bibliothèque universitaire, il apparait que ce thème est toujours pertinent et soulève encore des questions sur l'équité de contrat entre les parties prenantes (banque, client, promoteur).

À travers notre travail nous tenterons d'apporter des éclaircissements et des éléments de réponse à la question suivante :

Quelle est la démarche à suivre par la BNA pour traiter un dossier de crédit immobilier?

De cette question principale en découlent trois secondaires :

- Quels sont les différents types et caractéristiques de crédit immobilier?
- Quels sont les risques et les garanties liés au crédit immobilier?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier de crédit immobilier au niveau de la BNA?

Notre recherche exploratoire nous permet de formuler les hypothèses suivantes :

Hypothèse 01: Les conditions exigées par la banque sont suffisantes pour garantir un contrat équitable.

Hypothèse 02: Un échéancier de déblocage progressif des fonds (suivant l'avancement des travaux) est mis en place pour limiter les abus du promoteur.

Dans le but de répondre à notre problématique, nous procéderons dans un premier temps, à la présentation de notre société de stage, la Banque National d'Algérie (BNA), et notamment son agence n° 356 de Bejaia ou nous avons effectué notre stage, les missions (tâches) réalisées et les compétences acquises par la suite nous tenterons d'exposer les différents concepts liés à notre sujet dans un cadre théorique de financement d'un crédit immobilier. En fin, nous illustrerons celle-ci par le cas pratique d'un dossier qui y a été traité.

On a cédé notre travail en deux chapitres :

- Le premier chapitre est consacré sur le fondement du crédit immobilier et de son financement, dans la première section nous allons aborder la généralité de crédit immobilier, puis la deuxième section nous allons énumérer les risques et les garanties liées au crédit immobilier.
- Le deuxième chapitre sera réservé au cas pratique au niveau de la BNA, il contient la présentation générale de l'organisme d'accueil, les modalités d'octroi des crédits immobiliers et l'étude d'un dossier de crédit immobilier.

Le crédit immobilier connaît un développement croissant dans un contexte de forte concurrence entre les banques. Pour répondre aux besoins des clients, ces dernières proposent régulièrement de nouvelles formules de crédit.

Cependant, il s'agit d'une opération risquée en raison des montants élevés et de la durée longue des prêts. Pour se protéger, les banques exigent de leurs clients diverses assurances et garanties.

Ce chapitre aborde le crédit immobilier dans toutes ses dimensions fondamentales. Nous y présentons d'abord une introduction générale au crédit immobilier, avant d'en explorer les différentes typologies. Ensuite, nous présentons les caractéristiques ainsi que les risques qui y sont associés. Enfin nous examinons les garanties exigées et les moyens mis en œuvre pour la gestion efficace de ces risques.

## **Section 01 : le crédit immobilier**

Ces prêts peuvent être accordés pour toute opération immobilière : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire, résidence de l'emprunteur ou investissement locatif.<sup>1</sup>

Le crédit immobilier fait référence au financement fourni pour les transactions immobilières, englobant diverses formes de prêt et de facilités de crédit qui soutiennent l'acquisition de biens immobiliers, le développement et l'investissement immobiliers à long terme. Ce concept est essentiel pour comprendre la dynamique financière du secteur immobilier.

### **1.1. Typologies de crédit immobilier**

Le crédit immobilier se présente sous diverses formes, selon les besoins de l'emprunteur.

#### **1.1.1. Crédits à la construction**

Ce type de crédit est destiné au financement d'un projet de construction réalisé pour son propre compte, pour le compte du conjoint ou d'un ascendant âgé. Il peut s'agir d'une construction individuelle, de l'extension ou de la surélévation d'un bâtiment déjà existant, ou encore de l'aménagement d'une habitation.

---

<sup>1</sup> Luc Bernet-Rollande (2008) « principes de technique bancaire », Paris, édition donud p. 154.

### 1.1.2. Crédits à l'accession

Ils sont destinés au financement de l'acquisition, pour son propre compte, d'un logement neuf, d'un logement vendu sur plan ou d'un logement promotionnel auprès d'un promoteur. Ils peuvent également concerner l'achat d'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale, l'acquisition d'un terrain à bâtir, ou encore l'achat d'un local à usage commercial ou professionnel.

Il est à signaler que le remboursement des crédits sur cites s'effectue suivant la catégorie de crédit et à la fin de la période de différé. Cependant, en ce qui concerne les crédits à la construction, ils bénéficient d'une période de différé allant jusqu'à deux (02) ans. Elle permet de réduire l'effort de remboursement du client par une répartition mieux équilibrée de la charge financière.<sup>2</sup>

### 1.1.3. Vente sur plan

La vente sur plan(VSP) ou la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) est un nouveau produit. C'est un mode de vente qui permet au promoteur de vendre le bien en question avant que celui-ci ne soit achevé, c'est-à-dire, pendant qu'il est en cours de réalisation. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan. Cette technique a été introduite par le décret exécutif n° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilier ou il stipule dans son article 09 que : « Sous réserves de présenter des gantiers techniques et financières suffisantes, ..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) ».<sup>3</sup>

### 1.1.4. Prêt jeune

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à tout personne physique aux moins de 35 ans ayant un revenu régulier, et permet de financer jusqu'à 100% du prix de cession du logement (achat d'un logement auprès d'un particulier/achat d'un logement promotionnel, achat d'un logement social participatif/achat d'un logement vente sur plan) ou du montant du devis

---

<sup>2</sup> [www.cnep-news](http://www.cnep-news).

<sup>3</sup> Article 09 de décret n°93-03-1993 relative à l'activité immobilier.

estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation. La durée maximale de prêt est de 40 ans, dans la limite d'âge de 75 ans.<sup>4</sup>

#### 1.1.5. Logement social aidé ou participatif

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

#### 1.1.6. Achat d'un terrain à bâtir

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

#### 1.1.7. Achat d'un logement promotionnel

Devant l'accroissement continue de la demande des besoins de financement diversifié le marché du logement par la mise en place d'un cadre juridique ayant pour objet d'encourager les promoteurs à développer le marché de la promotion immobilière.<sup>5</sup>

### 1.2. Caractéristiques de crédit immobilier

Le crédit immobilier présentant les caractéristiques suivantes :

#### 1.2.1. Durée d'un prêt

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

#### 1.2.2. Taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable. Dans le cas d'un prêt à taux fixe, l'échéance de remboursement est connue d'avance le prêt présente l'avantage principale d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives qui leur permettent de prévoir leur trésorerie à long terme du fait du ce taux d'intérêt ne change

---

<sup>4</sup> Champs d'application selon la note d'instruction n°01/2008 portant les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

<sup>5</sup> Tamiti, R, & TARARIST, Y. (2019/2020). « le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers : cas de la CNAP banque de Bejaia »Mémoire de fin d'étude, option comptabilité et audit, p28-29.

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

#### 1.2.3. Périodicité remboursement

Sur le plan pratique, les crédits immobiliers à échéance mensuelle sont généralement les plus fréquents toutefois, il existe des prêts à échéance trimestrielle.

#### 1.2.4. Remboursement par anticipation

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

#### 1.2.5. Différé

Le différé correspondant à la période qui sépare la date de déblocage du crédit et celle du premier remboursement. Durant cette période, le bénéficiaire ne rembourse que les intérêts intercalaires. Il existe deux types de différés. Dans le cas d'un différé total, l'emprunteur ne verse aucun paiement pendant toute cette durée, il commence à payer le principal et ce qui constituera pour lui une charge très lourde à supporter. Dans le cas d'un différé d'amortissement, l'emprunteur ne paye que les intérêts et le remboursement du capital se fera à la fin de différé.

#### 1.2.6. Intérêt intercalaires

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une instruction, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux, dans ce cas, la banque versera les sommes demandées au titre de crédit accordé à chaque fois que ces sommes sont demandées par le client, ce dernier paie les intérêts sur les sommes déjà versées pour la période à couvrir jusqu'au versement totale du crédit, ces intérêts sont appelés intercalaires et le remboursement de crédit débute à l'expiration de la durée de grâce.<sup>6</sup>

Le crédit immobilier finance l'achat ou la construction de biens immobiliers sous diverses formes adaptées aux besoins des emprunteurs. Il se caractérise par une durée longue, un taux d'intérêt fixe ou variable, et des modalités de remboursement flexibles, incluant parfois un différé où seuls les intérêts sont payés avant le capital.

---

<sup>6</sup> Sur le site : [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)

## **Section 02 : Les risques et les garanties liées au crédit immobilier**

Compte tenu du nombre de crédits de financement demandés, le risque est un facteur indéniable, mais grâce aux garanties déposées, on peut le minimiser.

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

### **2.1. Les garanties liées au crédit immobilier**

En cas de défaut de paiement de l'emprunteur, une garantie permet à la banque d'obtenir un remboursement partiel ou total du montant prêté. Il existe deux types de garanties :

#### **2.1.1. Les sûretés personnelles**

« Les sûretés personnelles font intervenir une caution, tierce personne physique ou morale, qui s'engage à rembourser le prêteur à la place de l'emprunteur défaillant. La caution est un contrat écrit<sup>7</sup>. Il existe plusieurs types de sûretés personnelles, mais dans le crédit immobilier les banques se garantissent par le cautionnement.

- Le cautionnement

Selon l'article 644 du code civil Algérien « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». Le cautionnement peut être simple ou solidaire

- Le cautionnement simple

La caution peut opposer au créancier deux bénéfices. Le premier est le bénéfice de discussion, Il permet à la caution poursuivie par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans l'obliger, de discuter d'abord les biens du débiteur principal. Le second est le bénéfice de division, qui s'applique lorsqu'il existe plusieurs cautions pour un même engagement, la dette est divisée entre les cautions, et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.

- Le cautionnement solidaire

---

<sup>7</sup> Bettini, S, & Bettini, S. (2015). « Technique de l'immobilier ». Paris : édition Dunod, p.53.

C'est un engagement personnel donné par une ou plusieurs personnes en cas de défaillance de la personne garantie. Elle peut être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque quant à l'ordre des poursuites.<sup>8</sup>

- Les avantages de la caution pour la banque

Il élargit son champ de couverture des risques et il permet à la banque d'être un créancier avantagé par rapport aux autres, en cas de faillite du débiteur principal.

- Extinction du cautionnement

Le cautionnement s'éteint par voie accessoire quand le débiteur principal rembourse l'intégralité de sa dette, dans ce cas l'extinction de la caution se fait systématiquement, et il s'éteint par voie principale quand le banquier perd ses sûretés réelles c'est-à-dire le cautionnement peut disparaître alors même que l'obligation principale survit.

### **2.1.2. Les sûretés réelles**

Ce sont les garanties qui portent sur des biens, qu'il s'agit d'un bien meuble ou immeuble.

- L'hypothèque

Selon l'article 882 du code civil « Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ». Il existe plusieurs formes d'hypothèque :

- L'hypothèque légale

C'est l'hypothèque instituée par la loi au profit des banques en garantie du recouvrement de la créance détenue sur le débiteur. Elle est instituée par l'article 179 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit et s'étend à l'ensemble des biens immobiliers du débiteur, cette hypothèque peut concerner le bien objet de crédit ou tout autre bien appartenant au débiteur et faisant partie de son patrimoine.

- L'hypothèque conventionnelle

---

<sup>8</sup> Aissou, C. (2024). « Les étapes du financement bancaire de l'immobilier en Algérie CNEP banque 802 Bejaia », Mémoire de fin de formation, Technicien Supérieur, p.40.

Le débiteur, appelé constituant, consent une hypothèque lui appartenant, à son créancier, par un contrat passé entre eux. Le contrat d'hypothèque doit être notarié et soumis à l'enregistrement et à la publication par une inscription à la conservation des hypothèques. Au terme de son délai qui est de dix (10) ans, et à défaut de renouvellement l'inscription ne produit plus d'effet. Il est à noter seulement que l'hypothèque peut être dispensée de renouvellement pendant 35 ans à condition que ce soit précisé (décret n° 77/47 du 19 février 1977).

- L'hypothèque judiciaire

Elle est définie dans l'article 345 du code de la procédure civile comme suit : « L'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains de constructions, etc.) appartenant au débiteur ou à la caution, elle existe, et vise à les mettre sous main de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier ».<sup>9</sup>

\_ Les prérogatives du créancier hypothécaire

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux droits. Le premier est le droit de suite, lors du consentement d'une hypothèque sur le bien immobilier, le créancier bénéficiaire Appelé « hypothécaire », dispose d'un droit de suite sur le bien ; saisir le bien entre les mains de tiers détenteurs en cas de vente ou de transmission de celui-ci, afin de se faire payer sa créance. Le secondaire est le droit de préférence, Il permet au créancier hypothécaire d'être payé sur le produit de la vente publique de L'immeuble, en priorité, de préférence par rapport aux autres créanciers et aux privilégiés d'un rang inférieur.

\_ Extinction de l'hypothèque

L'hypothèque disparaît, dès que la créance garantie est totalement remboursée, du fait de son caractère accessoire. Le banquier procédera alors à la radiation de l'inscription d'hypothèque au niveau de la conservation foncière par un acte authentique appelé main levée.

- Les assurances

Selon l'article 619 du code civil « L'assurance est le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers

---

<sup>9</sup>Aissou,C. (2024). « Les étapes du financement bancaire de l'immobilier en Algérie CNEP banque 802 Bejaia », Mémoire de fin de formation, Technicien Supérieur, p.40.

bénéficiaires au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat ». Nous distinguons plusieurs formes d'assurances :

- L'assurance décès ou décès et invalidité : est une assurance souscrite par l'emprunteur au profit du prêteur, permet de rembourser le capital emprunté en cas de décès ou d'incapacité absolue ou définitive (IAD) tel qu'un handicap de l'emprunteur. Cette garantie est utilisée pour garantir les crédits aux particuliers.

Dans le cas de décès ou de l'invalidité de l'assuré, CARDIF rembourse à la Banque le capital restant dû et la famille de l'assuré peut alors disposer du bien immobilier. La prime d'assurance décès ou décès et invalidité est calculée sur le capital financé par la banque.

- L'assurance d'insolvabilité : C'est l'assurance SGCI qui couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré. Cette assurance permet de rembourser le crédit en cas de perte d'emploi, de dégradation de la capacité de remboursement, de surendettement...etc.

La prime d'assurance est calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau du risque encouru.

- L'assurance catastrophes naturelles : Elle est établie par l'emprunteur auprès d'une compagnie d'assurance, contre les dommages matériels directs causés aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle, en faveur de la banque.

Le dispositif réglementaire mis en place le législateur Algérien à travers l'ordonnance 03-12 du 12 août 2003 a retenu trois événements importants à savoir :

\_ Le tremblement de terre, les inondations et coulées de boue, les tempêtes et les vents violents.

## **2.2. Les risques liés au crédit immobilier**

En raison de l'importance des prêts accordés et de leur durée, le crédit immobilier est une opération risquée.

« Le risque de crédit peut être défini par la perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit de l'une de ses contreparties, ou d'un portefeuille de contreparties, sur un horizon donné ». <sup>10</sup>

Dans cette section nous allons citer les risques liés aux crédits immobiliers en deux (2) catégories : les risques économiques et les risques généraux.

### 2.2.1. les risques économiques

- Le risque de contrepartie (de non remboursement) : Aussi appelé risque de contrepartie ou de signature, 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 »<sup>11</sup>.
- Le risque de marché : « Est celui du déboucement de la position en cas d'évolution défavorable des marchés »<sup>12</sup>. Autrement dit c'est la dépréciation de la valeur des garanties prises à cause de l'instabilité des prix de l'immobilier sur le marché.
- Le risque de taux d'intérêt : Le risque « représente pour établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propres affectées par l'évolution des taux d'intérêt ».
- Le risque de change: Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créance ou de dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »<sup>13</sup>.
- Le risque de liquidité : Ce risque peut être défini comme « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs »<sup>14</sup>.

Le risque de liquidité consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit à faire face à des éventuelles demandes de retrait de la part de sa clientèle .Il découle principalement celle-ci à avoir des emplois dont le terme est supérieur à celui de ces ressources<sup>15</sup>, ce risque provient de deux origines<sup>16</sup>:

<sup>10</sup> Dehache, D, & Martau, D. (2001) « Les produits dérivés de crédit ». Paris : Éditions ESKA, p. 15.

<sup>11</sup> Pupion, P.-C. (1999). « Economie et gestion bancaire », Paris : édition Dunod, p. 69.

<sup>12</sup> Op.cit, Paris, 2001, p36.

<sup>13</sup> Augros, J-C, & Queruel, M. (2000). « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire ». Paris : Edition Economica, p.17.

<sup>14</sup> Bessis, J.(1995). « gestion des risques et gestion actifs-passif des banques ». Paris : Edition Dalloz, p.44.

<sup>15</sup> Ait Abed, A, & Azem, K. (2015). « le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque cas de crédit immobilier aux particulier au niveau de l'agence BEN Mhidi tizi ouzou », p ;48.

<sup>16</sup>Coussergues, S. Op cite, p.101.

- ✓ Le risque de liquidité immédiate : Est l'incapacité d'une banque de faire face à une demande massive et imprévue de retrait de ses déposants.
- ✓ Le risque de transformation : Il consiste pour une banque à financer ses emplois par des ressources de courte durée, donc la transformation des ressources à court terme en crédits à moyens et long termes notamment le crédit immobilier, risque de provoquer l'incapacité des banques à faire face à leur engagement immédiat.
- Risque d'insolvabilité : Une banque est insolvable lorsque la valeur de l'ensemble de ses actifs, quelle que soit leurs échéances, est inférieur à la totalité des dettes. C'est-à-dire que la banque ne dispose pas de fonds propres nécessaires pour absorber les pertes éventuelles. Et pour faire face à ce risque la banque analyse l'étude des fonds propres qui est l'origine de ses pertes.

### 2.2.2. Les risques généraux:

- Les risques opérationnels : Le risque opérationnel résulte d'une inadaptation ou d'une défaillance imputable à des procédures, personnes, systèmes internes ou à des événements extérieurs.<sup>17</sup>
- 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).
- Les risques administratifs : Il représente tous les éléments qui concernent la mise en place, le traitement et le suivi des dossiers des crédits immobiliers.
- Les risques juridiques
  - La rédaction de contrat : Lors d'octroi d'un crédit immobilier, une convention doit être signée entre prêteur et l'emprunteur pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ce contrat doit comporter toutes les informations de l'opération de 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.
    - Assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque.
    - L'acte d'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété.

---

<sup>17</sup> Tamiti, R, & TARARIST, Y. (2019/2020). « le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers : cas de la CNAP banque de Bejaia »Mémoire de fin d'étude, option comptabilité et audit, p28-29.

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

### 2.3. Les moyens de gestion du risque bancaire

Après avoir présenté les différents types de risques liés aux crédits, la bonne gestion et le contrôle de ces risques s'avère utile.

Pour s'en prémunir, le banquier doit s'entourer des méthodes d'analyse fiable, et d'outils pour mieux gérer ces risques.

#### 2.3.1. La gestion préventive

La gestion préventive du risque crédit dans la banque ne se satisfait pas de discours incantatoires ou d'analyses contemplatives plus ou moins exhaustives. Elle nécessite un travail fouillé de réflexion et un plan d'action opérationnel, dont le suivi et le contrôle de la bonne application ressortent de la responsabilité de la banque<sup>18</sup>.

- Les règles prudentielles : Les règles prudentielles de la banque d'Algérie sont destinées aux banques et aux établissements financiers, dans le but : de renforcer la structure financière des établissements de crédit, améliorer la sécurité des déposants et de veiller à l'évolution des risques des banques. Avec l'avènement de la loi 90-10 du 04 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité bancaire basé sur les règles prudentielles universelles :
  - Les ratios de solvabilité (ratio Cooke et ratio Mc Donough)
  - Le coefficient de liquidité ;
  - La règle de division des risques.

#### 2.3.2. La gestion opérationnelle

Elle implique la mise en œuvre d'une stratégie de gestion a priori et a posteriori du risque de crédit. Elle repose sur les méthodes de gestion du risque concernant les choix de développement de la politique de maîtrise des risques élaborée par la banque.<sup>19</sup>

- Le système de délégation de crédit : Cette délégation consiste à donner tout ou partie de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur par un dirigeant, investi d'un pouvoir de

---

<sup>18</sup> Mahiou .S, (2011). « crédit immobilier aux particulier » Guide. Mai 2011, p.45.

<sup>19</sup> Meziene, M. (2023). « Le financement bancaire de l'immobilier. Cas de la CNEP-Banque agence 803 Tichy », p.47.

décision dans l'exercice de l'activité crédit. La mise en place de ce dernier a pour finalité d'améliorer le fonctionnement, le développement de la banque, et la maîtrise des risques.

- Le Scoring : Le score est une méthode statistique permettant d'évaluer la capacité d'un emprunteur à rembourser un prêt. Cette technique repose sur un système de points attribués selon divers critères financiers et personnels, permettant aux banques d'estimer le niveau de risque. Les profils à haut score sont considérés comme moins risqués, facilitant l'approbation de crédits à des conditions avantageuses.

### **2.3.3. La gestion curative**

La banque finance le secteur de l'immobilier se traduisant par la mobilisation des montants importants ce qui veut dire que ce financement présente des risques d'une grande importance vu qu'on peut rencontrer des retards de remboursements ou des impayés.

La gestion curative fait référence aux actions mises en place après qu'un risque, comme un problème de crédit, a déjà été identifié ou a déjà eu des conséquences. Il s'agit d'un processus qui vise à minimiser les pertes et à rétablir la situation. Cette gestion curative est complémentaire à la gestion préventive, qui vise à éviter l'occurrence des risques dès le départ.

### **Conclusion**

Aujourd'hui, le secteur immobilier représente l'un des domaines les plus dynamiques et porteurs. Face à une concurrence croissante, les banques cherchent à se démarquer en analysant de manière approfondie les profils de leur clientèle en affinant la segmentation de leurs produits financiers. L'augmentation continue des prix de l'immobilier pousse de nombreux ménages à recourir au crédit bancaire pour accéder à la propriété. Pour répondre à cette demande, les établissements bancaires proposent une large gamme de produits de financement immobilier adaptés aux différents besoins et capacités des emprunteurs.

Dans le premier chapitre, nous avons abordé le thème de fondement du crédit immobilier et de son financement pour mettre en pratique ces connaissances, ce deuxième chapitre sera consacré à l'étude et à l'analyse d'un dossier de crédit immobilier au sien de l'agence BNA - 356- de Bejaia.

A cet effet, la première section est consacrée dans la première partie à la présentation de l'agence BNA n°356 de Bejaïa, son organisme interne, ses missions ainsi que le rôle de ses différents services. Et dans la seconde partie expose les modalités et procédure d'octroi des crédits immobiliers proposés par la banque. Et enfin, la deuxième section portera sur l'étude de cas d'un dossier réalisé au sien de cette agence.

## **Section 01 : présentation de la BNA agence « 356 » de Bejaïa et des modalités et procédures d'octroi des crédits immobiliers**

### **1.1. Présentation de la BNA agence «356 » de Bejaïa**

L'agence BNA TOBBAL n°356 a été ouverte les années 1980, elle est de la 1<sup>er</sup> catégorie. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation. Elle assure la représentation de la banque au niveau local. L'agence est rattachée hiérarchiquement à la Direction du réseau d'exploitation DRE, ainsi elle entretient des relations fonctionnelles avec l'ensemble des structures de la banque.

Dont ces mission et objectifs consiste a :

- La recherche et la collecte des recherches ;
- La distribution des crédits ;
- La gestion des moyens de paiement ;
- La gestion des opérations connexes ;

Comme point de vente, agence veille au développement et a la rentabilité de son fonds de commerce a travers la distribution et le placement des produits et services destinés a la clientèle.

L'agence dispose de prérogative de gestion des la limites pouvoirs qui lui sont conférés. Dans ce cadre, elle veille à sauvegarder de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignées. Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organique en vigueur.

Pour mener bien sa mission, l'agence est dotée de moyens matériels et humains en adéquation avec son niveau d'activité.

### **1.1.1. Organisation de l'agence**

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

- Les agences « principales »
- Les agences premières catégorie ;(BNA-356-) ;
- Les agences deuxièmes catégorie.
- Les agences troisièmes catégories.

### **1.1.2. Rôle des services de l'agence**

L'agence principale BNA-356- est dirigée par un directeur de l'agence et deux directeurs adjoint qui ont pour missions :

- **Directeur de l'agence**

Le directeur de l'agence assure, dans la limite de son rayon d'exploitation, une fonction de représentation tant à l'égard des autorités qu'à l'égard de la clientèle. Il organise, suit, coordonne et contrôle quotidiennement les activités et tâches relevant de son agence, dans le strict respect des textes et procédure. Le respect de l'application des règles prudentielles de gestion édictées par la Banque d'Algérie ainsi que de la politique de crédit de la banque fait également partie de ses responsabilités. Toute opération relevant de ses attributions doit être validée par ses soins. Enfin, l'établissement du plan de vérification des caisses, en dinars et en devises, ainsi que sa mise en œuvre, relèvent également de sa mission.

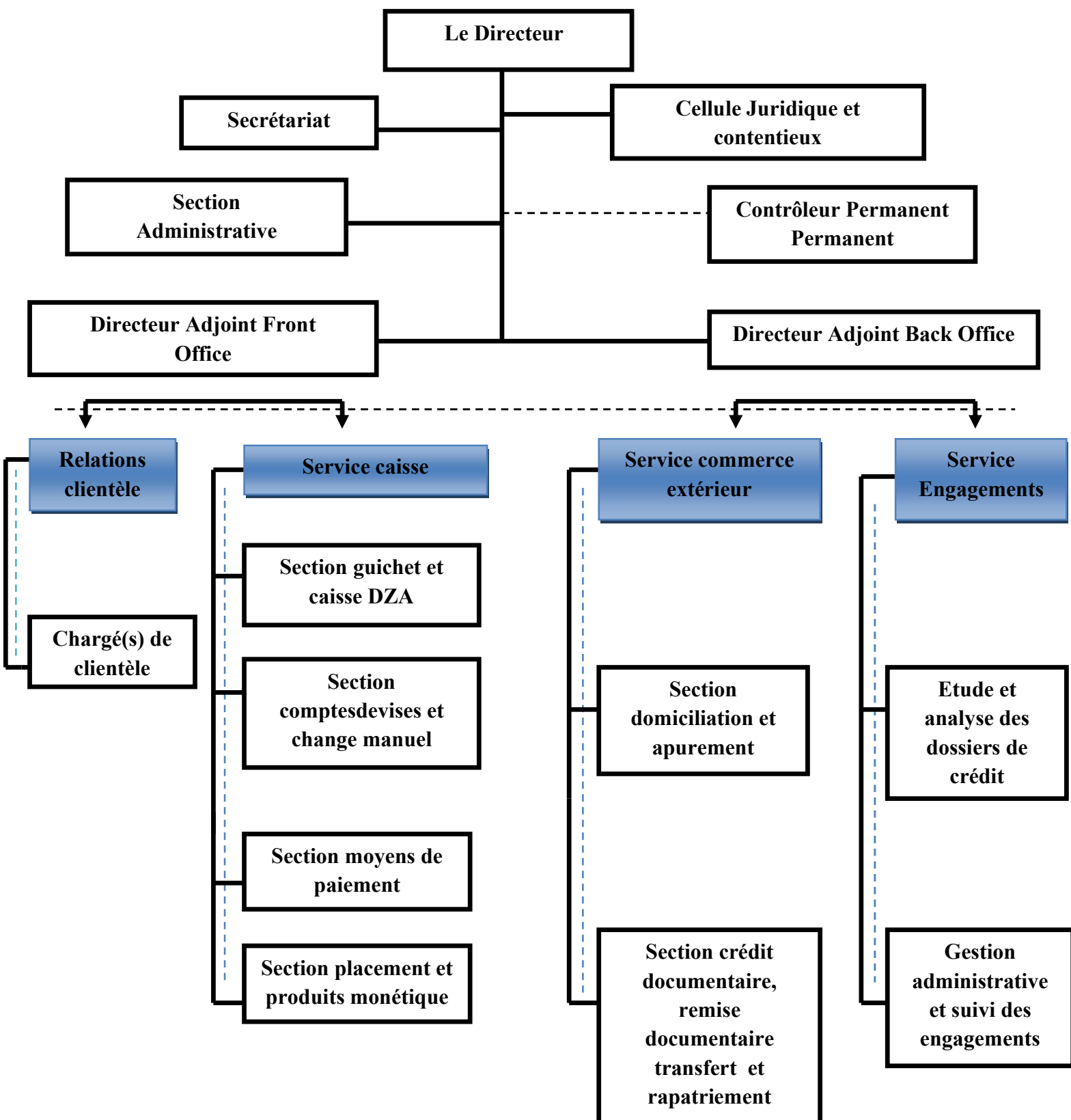
- **Directeur adjoint charge du front office**

Les missions confiées portent sur l'application des directives mises en place par la banque matière d'animation commerciale et de traitement des opérations de caisse, l'exploitation des comptes rendus de visites ainsi que l'identification et la gestion des comptes dormants. Placé sous la responsabilité du directeur adjoint, le front office de l'agence se compose du service relation clientèle et du service caisse.

- **Directeur adjoint du back office**

Ses missions consistent à veiller à la réalisation des objectifs, notamment en matière de distribution de crédit, à assurer le suivi des réclamations émanant des clients, ainsi qu'à contrôler les conditions de mise en place et de mobilisation des crédits octroyés. Placé sous la responsabilité du directeur adjoint, le back office de l'agence regroupe le service engagement et le service commerce extérieur.

## Schéma n°01 : organigramme de l'agence TOBBAL-356-



### 1.1.3. Les services de l'agence

L'agence principale est structurée respectivement en quatre (04) services à savoir : service pole relations clientèle, service caisse, service commerce extérieur, service engagement (crédit).

- Le service pole relations clientèle occupe une place centrale, la clientèle représentant un élément essentiel du fonds de commerce de la banque. Une connaissance approfondie de ses caractéristiques, de sa nature juridique ainsi que son fonctionnement comptable et financier s'avère indispensable. Pour répondre aux différents besoins des clients et faciliter leurs gestion commerciale, le banquier commence par l'ouverture de comptes, qui constitue l'étape préalable est importante avant toute nouvelle relation entre le client et sa banque. Ce service comprend une seule section : la section chargé(s) client.
- Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants disponibles. Son rôle est de maintenir le contact étroit et constant avec la clientèle qui se présente à ses guichets, exécute les opérations demandées par la clientèle ainsi que celles émanant du siège ou des correspondants de l'établissement. Il assure également la trésorerie de siège, et éventuellement celle des autres agences, tout en gérant les valeurs et en veillant à la conservation des documents placés sous sa garde. Ce service contient en quatre sections : la section guichet et caisse DZA, la section comptes devises et charge manuel, la section moyens de paiement, ainsi que la section placement et produit monétique.
- Le service commerce extérieur (COMEX) est chargé de réaliser, gérer et superviser l'ensemble des opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle et / ou ses correspondants essentiellement dans le cadre de commerce extérieur. Il est structuré en deux sections : la section domiciliation et apurement, ainsi que la section crédit documentaire, remise documentaire, transfert et rapatriement.
- Le service engagement intervient dans l'activité principale de la banque, qui consiste à prêter les ressources collectées dans les meilleures conditions de cout et de sécurité. Selon le type de la clientèle et l'activité peut recouvrir des formes très diverses et cela pour des durée variables : prêter le temps en attendant l'argent (crédit par signature) et elle prête l'argent en attendant un temps (crédit par caisse). Ce service se consacre principalement à l'étude et à l'analyse des dossiers de crédit, ainsi qu'au suivi des conditions d'octroi de

crédit. Se compose de deux sections : la section étude et analyse des dossiers de crédit, et la section gestion administrative et suivi des engagements.

## 1.2. Les modalités et procédures d'octroi des crédits immobiliers

### 1.2.1. Les conditions d'éligibilité au financement et modalités d'octroi de crédit immobilier

Sont éligibles à un crédit immobilier, les particuliers remplissant les conditions suivantes :

- Etre de nationalité Algérienne ;
- Justifier d'une résidence fixe en Algérie ;
- Avoir la capacité juridique ;
- Etre âgé de moins de 75 ans ;

Avoir un revenu stable et régulier d'un montant supérieur au SNMG.

Le crédit immobilier est accordé selon des modalités précises visant à garantir à la fois la faisabilité du projet et la capacité de remboursement de l'emprunteur. Voici les principales étapes à suivre pour l'octroi de ce crédit :

- Le montant du crédit est limité à 90% du prix du logement à acquérir ou de devis (construction et extension) sans toutefois dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque.
- Dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plan 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.
- La capacité de remboursement est déterminée en fonction du revenu mensuel net de l'emprunteur, selon le tableau ci-après :

**Tableau n°01** : la capacité de remboursement en fonction de revenu mensuel net de l'emprunteur

| Capacité de remboursement :<br>% du R.M.N(*) | Niveau de revenu                                                          |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 30%                                          | R.M.N supérieur au SNMG et inférieur ou égale à 2.5 fois le SNMG          |
| 40%                                          | R.M.N supérieur à 2.5 fois le SNMG et inférieur ou égale à 4 fois le SNMG |
| 50%                                          | R.M.N supérieur à 4 fois le SNMG                                          |

(\*)R.M.N : revenu mensuel net de l'emprunteur

**Source :** document de la BNA

- L'emprunteur peut avoir recours à un Co-emprunteur ou a une caution.

Le Co-emprunteur ou la caution peut être le conjoint ou toute autre personne.

Dans le cas où l'emprunteur a recours à un Co-emprunteur ou a une caution, la capacité de remboursement est obtenue en tenant compte, outre le revenu de l'emprunteur, de l'intégralité de revenu mensuel net de du Co-emprunteur ou 50% de celui de la caution selon le cas.

Lorsque le Co-emprunteur ou la caution est autre personne que 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 SMIG du pays de résidence.

La durée maximale du crédit est de :

- \_ Quarante (40) années (dans la limite de l'âge de 75 ans) dans les cas de l'acquisition d'un logement neuf ou d'un logement acquis auprès d'un particulier ou de l'auto construction ;
- \_ Trente (30) ans (dans la limite de l'âge de 75 ans) dans les cas de l'extension ou l'aménagement d'une habitation.

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

- L'emprunteur bénéficie d'une période de différé de remboursement fixée comme suit :
  - \_ Trente-six (36) mois dans le cas de la vente sur plans ;
  - \_ Vingt-quatre (24) mois dans les cas de l'auto construction et de l'extension ;
  - \_ Six (6) mois, à sa demande, dans les autres cas sus cités.

Les intérêts intercalaires produits, mensuellement, durant la période de différé sont payés par l'emprunteur.

- En conformité avec les conditions de refinancement de la SRH et les conditions de banque en vigueur, le taux d'intérêt est variable durant la période de crédit. Il est de :
  - \_ 5,75 % l'an pour les épargnants ;
  - \_ 6% l'an pour les postulants âgés de moins de 40 ans à la date de dépôt de la demande ;

\_ 6,25% l'an pour les non-épargnants.

L'épargnant est toute personne physique qui détient un livret d'épargne banque « BNA » depuis une (01) année minimum avec un montant d'intérêt cumulés de 2000 DA a la date de dépôt de la demande de prêt.

Un taux d'intérêt préférentiel de 4,45% l'an est appliqué sur les crédits accordés aux salariés des entreprises publiques économiques (EPE) domiciliées à la banque.

Des conditions dérogatoires peuvent être, par ailleurs, accordées par la banque dans le cadre des procédures en vigueur.

- Les intérêts sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), conformément a la loi n° 2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finance pour 2001, sauf autres disposition législative ultérieures.
- Une commission de gestion est versée par l'emprunteur des la signature de la convention de crédit, selon les conditions de la banque en vigueur.

## **Section 02 : Etude de cas d'un dossier de crédit immobilier**

Dans cette section, nous présentons un cas pratique portant sur un crédit immobilier destiné à l'acquisition d'un logement en vente sur plan, dans le cadre d'un prêt bonifié. Ce cas a été choisi car il est courant en banque et permet de comprendre le rôle de chaque service dans le traitement d'un crédit immobilier, en particulier le service clientèle, le service crédit et le service engagements.

### **2.1. Liste des documents à fournir**

#### **2.1.1. Pour le client**

- Une demande de crédit selon le modèle joint en annexe II ;
- Une copie de la pièce d'identité ;
- Une fiche familiale ;
- Un acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Un relevé de compte bancaire ou postal des douze (12) derniers mois.

#### **2.1.2. Pour le bien immobilier**

- Promesse de vente (modèle BNA) ;

- Acte de propriété de bien (au nom de vendeur) publier et enregistrer.
- Rapport d'expertise établi par bureau d'étude ou expire utile par la banque ;
- Fiche de renseignement (annexe n°02).

## 2.2. Simulation d'un crédit immobilier

Le tableau n°02 présente les éléments que le stimulateur tient en compte pour traiter le dossier de l'emprunteur. Dans cette présentation nous gardons l'anonymat du demandeur.

**Tableau n°02: Simulation d'un crédit immobilier (Voir l'annexe n° 01)**

|                            |                  |
|----------------------------|------------------|
| Nom de l'emprunteur        | X                |
| Prénom de l'emprunteur     | Y                |
| Date de naissance          | 01/07/1982       |
| Revenu de l'emprunteur     | 70 218,00 DA     |
| Bénéficiaire épargnant BNA | Non Epargnant    |
| Cout du logement           | 9 800 000 ,00 DA |
| Apport personnel           | 1 450 000 DA     |
| Durée maximum de crédit    | 385 mois         |

**Source :** Etablie par nous même à travers les documents de la BNA

Le tableau n°02, élaboré par le service clientèle, présente les informations personnelles du client, notamment son nom, prénom, ainsi que son revenu, qui s'élève à 70 218 DA. Ce client n'est pas épargnant auprès de la banque

Après la saisir de la part de banquier, le simulateur a donné le résultat suivant :

**Tableau n°03 : Résultat de la simulation**

|                                                |                 |
|------------------------------------------------|-----------------|
| Prix de logement après augmentation du prix :  | 9 800 000,00 DA |
| Apport perso supplémentaire à verser en cas de | 0 DA            |

|                                            |                                |
|--------------------------------------------|--------------------------------|
| révision :                                 |                                |
| Montant du crédit accordé par la banque :  | 8 350 000,00 DA                |
| Taux de l'apport personnel client :        | 14,80 %                        |
| Dont un différé de remboursement de (Mois) | 36 mois                        |
| Taux d'intérêt                             | 1,00 %                         |
| Prime SGCI en TTC :                        | 99 365 DA soit : 99 365,00 + 0 |
| Montant de la commission gestion en (DA) : | 49 682,50 DA                   |
| Montant de la mensualité du crédit :       | 27 582,97 DA                   |
| Mensualité TOTALE en (DA) :                | 27 582,97 DA                   |
| Etat final de la demande de crédit :       | Demande Acceptée               |

**Source :** établie par nous même à travers les documents de la BNA.

Nous constatons dans le tableau n°03 que la demande est acceptée car le client remplit tout les conditions exigées par la banque en termes de solvabilité et de garanties.

### 2.3. Vérification de dossier

Après la constitution de dossier, le banquier passe a une étude complète de son dossier, il commence par examiner les pièces justificatives : carte d'identité, preuves de revenus et relèves bancaires. Puis, elle procède à une évaluation de la situation financière. Si toutes les conditions son réunies, la banque peut alors valider la demande de crédit.

#### Tableau n°04: Identification de bien objet du financement.

|                                                         |                 |
|---------------------------------------------------------|-----------------|
| Logement Type                                           | F2              |
| Superficie du logement                                  | 57 .34 m2       |
| Etage                                                   | 05              |
| Bloc                                                    | A               |
| Lot                                                     | 133             |
| Prix de cession du logement                             | 9 800 000,00 DA |
| Montant du solde restant du prix de cession du logement | 8 710 000,00 DA |

**Source :** Etablie par nous même à travers les documents de la BNA.

Ce tableau n°04 présente les caractéristiques essentielles du bien ainsi que la part financée par crédit.

### 2.3.1. La durée de crédit

$$\text{Durée de crédit} = \text{âge limité} - \text{âge postulant}$$

Le client, né le 1er juillet 1982, est âgé de 42 ans et 10 mois à la date de simulation, fixée au 1er mai 2025. La BNA établit une limite d'âge à 75 ans pour ce type d'opération, donc :

La durée de crédit = 75 – 42 ans et 10 mois = 32 ans + 2 mois de durée maximale restante

Nous avons converti les années en mois : 32 ans \* 12 mois = 384 mois + 2 mois = 386 mois

Une période d'étude d'un mois est prévue pour constituer le dossier donc la durée de crédit est 385 mois.

### 2.3.2. Le différé

Le différé est de 36 mois

Durant cette période, aucun remboursement n'est effectué en faveur du débiteur, il est en phase de payer les intérêts uniquement.

### 2.3.3. La durée de remboursement de crédit

$$\text{La durée de remboursement} = \text{la durée du crédit} - \text{le différé}$$

La durée de remboursement = 384 mois – 36 mois = 348 mois

Après la période de différé le client commence à rembourser son crédit, composé du capital et les intérêts.

### 2.3.4. Intérêt

Taux d'intérêt est : 1%

Selon le document interne de la banque les demandeurs de crédit bénéficient d'un taux d'intérêt bonifié par l'Etat, il est fixé à la hauteur de 1% dans la mesure où toutes les conditions sont respectées :

- Le salaire des postulants inférieur à (06) SNMG.
- Le prix de cession de bien immobilier objet de financement (logement) est inférieur à 12 000 000,00 DA.
- Les postulants n'ont pas bénéficié auparavant d'une bonification de crédit.

#### 2.3.5. Le calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur

$$\text{Capacité de remboursement} = \frac{\text{Revenu de l'emprunteur} *}{\text{Taux de remboursement}}$$

$$\text{Capacité de remboursement} = 70\,218,00 * 40\% = 28\,087,20 \text{ DA}$$

Le salaire de l'emprunteur est entre 50.000 DA et 80 000 DA donc le taux appliqué pour le calcul de la capacité de remboursement mensuel est de 40%.

#### 2.3.6. Calculs le montant de crédit à accorder

$$\text{Montant de crédit à accorder} = \text{Montant du logement} - \text{Montant de l'apport personnel}$$

$$\text{Montant de crédit à accorder} = 9\,800\,000 - 1\,450\,000 = 8\,350\,000,00 \text{ DA}$$

#### 2.3.7. Taux de l'apport personnel du client

$$\text{Taux de l'apport personnel du client} = \frac{\text{l'apport personnel}}{\text{le cout de logement}}$$

$$\text{Taux de l'apport personnel du client} = (1\,450\,000 / 9\,800\,000) * 100 = 14,80\%$$

Avec un apport de 14,80%, l'emprunteur a un bon profil financier. Cet apport est suffisant pour couvrir les frais et diminuer le montant du prêt.

#### 2.3.8. Prime SGCI en TTC

$$\text{La prime SGCI en TTC} = \text{Le montant de crédit} * 1\% * 1,19\%$$

La prime SGCI en TTC =  $8\,350\,000 * 0,01 * 1,19 = 99\,365,00$  DA

### 2.3.9. Montant de la commission gestion en (DA)

$$\text{Montant de la commission gestion en TTC (DA)} = \text{Montant de crédit} * 0,5\% * \text{TVA}$$

Montant de la commission gestion en TTC (DA) =  $8\,350\,000 * 0,005 * 1,19 = 9\,682,50$  DA

### Tableaux N°06: Taux de prime (Voir annexe n°03)

| Ratio prêt valeur             | Taux unique flat (hors taxes) |
|-------------------------------|-------------------------------|
| R.P.V égal ou inférieur à 40% | 0,50%                         |
| R.P.V de 40% à 60%            | 0,57%                         |
| R.P.V de plus de 60% à 90%    | 1,00%                         |

**Source :** Guide d'utilisation du formulaire SGCI

### 2.3.10. La mensualité

$$\text{La mensualité} = \frac{\text{Montant de crédit} \left( \frac{\text{taux}}{12} \right)}{1 - \left( 1 + \frac{\text{taux}}{12} \right)^{-385}}$$

La mensualité = 27 582,97 DA

Le client verse 27 582,97 DA chaque mois, et cette somme s'effectue après la période de différée.

Une fois l'étape précédente achevée, le banquier passe à l'étape suivante qui est le traitement d'une demande de prêt, une tâche prise en charge par le service crédit. Il débute par l'examen complet des documents fournis par le client. Cela inclut les justificatifs de revenus, la simulation de crédit immobilier ainsi que les pièces d'identité.

Une fois cette vérification effectuée, il procède au recalcule de la capacité de remboursement du client, afin de s'assurer que celui-ci est mesure d'honorer ses échéances sans difficulté.

L'étape suivante consiste en une consultation de la centrale des risques, dans le but de vérifier l'existence éventuelle d'autres crédits contractés par le client auprès d'autres établissements (Voir annexe n°04).

Après cette analyse, le banquier étudie le profil de l'emprunteur et rédige une fiche synthétique de crédit (Voir annexe n°05), intégrant également un état des biens du client.

Cette fiche sera présentée au comité pour décision. Si toutes les conditions sont remplies, un avis favorable est émis.

Ensuite, le banquier prépare deux notifications : l'une destinée au client, l'autre jointe au dossier pour transmission au service des engagements. Dans ce dernier service, le traitement du dossier commence par la vérification de la fiche préparée en amont par le service crédit. Une fois cette vérification effectuée, le banquier entame le traitement proprement dit du dossier.

Il procède alors à la collecte des garanties nécessaires, à l'établissement de la convention de crédit, ainsi qu'au retrait des conditions préalable exigées, telles que l'assurance décès, la convention de crédit immobilier et la SGCI.

Concernant le déblocage de la première tranche du crédit, correspondant à 20% du montant total est liées à signature du contrat de vente sur plan, la circulaire de la BNA stipule que seule la convention est requise pour ce premier déblocage. Une fois cette tranche débloquée, le banquier transmet au notaire la convention, le chèque correspondant ainsi qu'un courrier demandant l'inscription d'une hypothèque au profit de la BNA.

Le notaire procède alors à la publication de l'acte. Une fois cette publication effectuée, l'acte est transmis à la direction régionale pour approbation et validation. Dès réception de cette validation, le promoteur remis le banquier un justificatif attestant de l'état d'avancement des travaux.

Enfin, le banquier contacte le client pour procéder aux déblocages successifs du reste du crédit, en fonction de l'avancement du chantier, selon les pourcentages définis par les fonds de garanties :

- Achèvement des fondations : 15%
- Achèvement des gros œuvres : 35%
- Achèvement des travaux de finition : 25%
- Signature de procès-verbal de réception : 5%

Il est essentiel que chaque étape soit achevée à 100% avant que le déblocage correspondant puisse être autorisé.<sup>1</sup>

Avec l'objectif de renforcer la qualité des services bancaire, certains points méritent une attention particulière :

- Il pourrait être bénéfique que la banque revoie certains aspects de ses procédures afin de mieux répondre aux attentes des clients.
- Un accompagnement plus personnalisé pourrait contribuer à renforcer la relation de confiance entre la banque et ses clients.
- Se baser uniquement sur la centrale des risques nationale peut ne pas être suffisant, notamment si le client a des crédits à l'étranger ou non déclarés.
- En l'absence de retour structuré, le client peut éprouver des difficultés à comprendre des raisons d'une décision défavorable.
- Utiliser des espaces de communications en ligne pour les échanges entre services internes et externes peut réduire le besoin de déplacement.

---

<sup>1</sup> Document interne de la banque

- Il est impératif que chaque étape soit achevée à 100% avant le déblocage correspondant. Toutefois, des retards dans l'avancement des travaux peuvent affecter le calendrier des déblocages.

### Le Plan D'amortissement (après la période de différé)

Selon la simulation de l'année 03/08/2022

Montant de l'emprunt : 8 710 000

Intérêt : 1%

Nombre d'échéances : 392 mois

Tableaux n°07: plan d'amortissement réalisé par la banque (Voir annexe n°06)

| Mois       | Capital début | Intérêt  | Annuité   | Amortissement | Capital restant |
|------------|---------------|----------|-----------|---------------|-----------------|
| 30/09/2024 | 8 710 000     | 7 500,28 | 26 055,40 | 18 555,12     | 8 691 444,88    |
| 30/10/2024 | 8 691 444,88  | 7 242,87 | 26 055,40 | 18 812,53     | 8 672 632,35    |
| 30/11/2024 | 8 672 632,35  | 7 468,09 | 26 055,40 | 18 587,31     | 8 654 045,04    |
| 30/12/2024 | 8 654 045,04  | 7 211,70 | 26 055,40 | 18 843,70     | 8 635 201,34    |
| 30/01/2025 | 8 635 201,34  | 7 435,86 | 26 055,40 | 18 619,54     | 8 616 581,80    |
| 28/02/2025 | 8 616 581,80  | 6 941,14 | 26 055,40 | 19 114,26     | 8 597 467,54    |
| 30/03/2025 | 8 597 467,54  | 7 164,56 | 26 055,40 | 18 870,84     | 8 578 576,70    |
| 30/04/2025 | 8 578 576,70  | 7 387,11 | 26 055,40 | 18 668,29     | 8 559 908,41    |
| 30/05/2025 | 8 559 908,41  | 7 133,26 | 26 055,40 | 18 922,14     | 8 540 986,27    |
| 30/06/2025 | 8 540 986,27  | 7 354,94 | 26 055,40 | 18 700,66     | 8 522 285,61    |
| 30/07/2025 | 8 522 285,61  | 7 101,91 | 26 055,40 | 18 953,49     | 8 503 332,12    |
| 30/08/2025 | 8 503 332,12  | 7 322,31 | 26 055,40 | 18 733,09     | 8 484 599,03    |

**Source :** Document interne de la banque

L'intérêt pour le mois de septembre égale à 7500,28 DA et pour le mois de février égale à 6941,14 DA. Ces deux calculs sont calculés par la banque comme suit :

$$\text{Le mois de septembre : Intérêt} = \frac{8\,710\,000 \times 0,01 \times 31}{360} = 7\,500,28 \text{ DA}$$

$$\text{Le mois de février : Intérêt} = \frac{8\,616\,581,80 \times 0,01 \times 29}{360} = 6\,941,14 \text{ DA}$$

Nous avons recalculé le tableau d'amortissement selon notre connaissance afin de le comparer avec celui établi par la banque.

Tableau n°08 : plan d'amortissement réalisé par nous même

| Mois       | Capital début | Intérêt   | Annuité   | Amortissement | Capital restant |
|------------|---------------|-----------|-----------|---------------|-----------------|
| 30/09/2024 | 8 710 000     | 7 258, 33 | 26 055,22 | 18 796,89     | 8 691 203,11    |
| 31/10/2024 | 8 691 203,11  | 7 484,09  | 26 055,22 | 18 207,13     | 8 672 995,98    |
| 30/11/2024 | 8 672 995,98  | 7 227,49  | 26 055,22 | 18 827,73     | 8 654 168,25    |

|            |              |          |           |           |              |
|------------|--------------|----------|-----------|-----------|--------------|
| 31/12/2024 | 8 654 168,25 | 7 452,20 | 26 055,22 | 18 603,02 | 8 635 565,23 |
| 31/01/2025 | 8 635 565,23 | 7 436,18 | 26 055,22 | 18 619,04 | 8 616 946,19 |
| 28/02/2025 | 8 616 946,19 | 6 702,06 | 26 055,22 | 19 353,16 | 8 597 593,03 |
| 31/03/2025 | 8 597 593,03 | 7 403,48 | 26 055,22 | 18 651,74 | 8 578 941,29 |
| 30/04/2025 | 8 578 941,29 | 7 149,12 | 26 055,22 | 18 906,1  | 8 560 035,19 |
| 31/05/2025 | 8 560 035,19 | 7 371,14 | 26 055,22 | 18 684,08 | 8 541 350,96 |
| 30/06/2025 | 8 541 350,96 | 7 117,79 | 26 055,22 | 18 937,43 | 8 522 413,53 |
| 31/07/2025 | 8 522 413,53 | 7 338,74 | 26 055,22 | 18 716,48 | 8 503 697,05 |
| 31/08/2025 | 8503 697,05  | 7 332,62 | 26 055,22 | 18 722,6  | 8 484 974,45 |

**Source :** Réalisé par nous même

Calcule de l'intérêt :  $\frac{\text{Capital} \times \text{Taux} \times \text{Nombre de jours}}{360}$

$$\text{Intérêt} = \frac{8\,710\,000 \times 0,01 \times 30}{360} = 7\,258,33 \text{ DA}$$

Calcule de l'annuité :  $C_0 = A \frac{1 - (1+t)^{-n}}{t}$

$$\text{Annuité} = 26\,055,22 \text{ DA}$$

Calcule de l'amortissement : Annuité - Intérêt

$$\text{Amortissement} = 26\,055,22 - 7\,258,33 = 18\,796,89 \text{ DA}$$

Calcule de capital restant : Capital début - Amortissement

$$\text{Capital restant} = 8\,710\,000 - 18\,796,89 = 8\,691\,203,11 \text{ DA}$$

Nous constatons que le plan d'amortissement réalisé par la banque pendant la période de différé de 30/11/2022 jusqu'à 28/02/2023 le montant de prêt égale à 870 000 DA ce qui nous a permis de constater l'existence d'un crédit non remboursé. Et aussi dans le calcul des intérêts la banque a comptabilisé 31 jours pour le mois septembre au lieu de 30, et 29 jours pour le mois février au lieu de 28.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Nous n'avons pas l'information explicative concernant cette décision.

Dans la section précédente, nous avons examiné comment la banque protège son organisation contre le risque de crédit en suivant une procédure rigoureuse avant d'accorder. Dans notre vie quotidienne, nous entendons parler d'arnaques commises par des promoteurs immobiliers, comme elle a citée la journaliste Fatima B « le promoteur à encaissé des sommes allant de 500 à 750 millions de centimes de ses clients, affectant le même logement à deux ou trois personnes ».<sup>3</sup> Nous avons alors exploré les moyens pour le client d'éviter de telles arnaques, en étudiant notamment la crédibilité des promoteurs immobiliers<sup>4</sup>.

## **2.4. Acheter auprès d'un promoteur en Algérie : 5 erreurs fatales à éviter en 2025**

- Ne Pas Vérifier l'Agrément ONPI du Promoteur

Les promoteurs non inscrits à l'Ordre National des Promoteurs Immobiliers (ONPI) opèrent souvent illégalement, avec des risques d'arnaque ou d'abandon de projet.

«L'ONPI est une organisation patronale professionnelle, elle représente et défend les intérêts moraux et matériels de ses adhérents auprès des organismes publics ou privés. Et les membres fondateurs et adhérents du syndicat mettent en commun bénévolement et dans un but non lucratif, leurs connaissances et leurs moyens pour promouvoir et encourager les activités dans ce domaine son but et de construire un label qualité des promoteurs et assurer la consolidation de la cohésion social ».<sup>5</sup>

Recommandations :

- ✓ Consultez la liste officielle sur le site de l'ONPI.
- ✓ Exigez le numéro d'agrément dans le contrat.
- Signer un Contrat Sans Garantie de Livraison

Sans garantie de livraison (obligatoire selon la Loi n° 11-04), vous perdez toute protection si le promoteur abandonne le projet.

---

<sup>3</sup>Capdz.dz/archives/23826 consulter le 27/05/2025

<sup>4</sup> <https://www.elsahelimmobilier.com/blog/conseils-immobiliers-1/acheter-aupres-dun-promoteur-en-algerie-5-erreurs-fatales-a-eviter-en-2015-18>

<sup>5</sup> <https://onpi-dz.org/>

**La loi n° 11-04 Art 11** « *Pour les opérations de vente sur plans, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du fonds de garantie et de caution mutuelle prévu par la législation en vigueur. »*

Recommandations :

- ✓ Vérifiez l'attestation de garantie bancaire ou assurance annexée au contrat.
- ✓ Assurez-vous qu'elle couvre 100% des sommes versées + dommages-intérêts.
- Payer Plus de 30% avant le Début des travaux

Certains promoteurs exigent 50% à la réservation, une pratique illégale (Décret 14-01) qui augmente votre risque de perte financière.

**Le décret 14-01 article 52** « *Dans le cas du contrat de réservation d'un immeuble ou fraction d'immeuble, le réservataire est tenu de verser au promoteur immobilier une avance en numéraire conformément aux dispositions de l'article 27 ci-dessus, et dont le montant ne peut excéder 20 % du prix prévisionnel du bien tel que convenu entre les parties.*

Recommandations :

- Suivez l'échéancier légal :
  - 30% max à la réservation.
  - 40% pendant le gros œuvre.
  - 30% à la livraison.
- Négliger la Vérification du Permis de Construire

Un promoteur sans permis de construire valide (délivré par la wilaya) peut voir son projet démoli par les autorités.

- ✓ Visitez le chantier pour vérifier l'affichage du permis.
- ✓ Confirmez sa validité auprès de la Direction de l'Urbanisme.
- Ignorer la Garantie Décennale

La garantie décennale (Art. 554 du Code Civil) couvre les défauts de construction pendant 10ans. Son absence vous expose à des réparations coûteuses.

*Art. 554 du Code Civil « L'architecte et l'entrepreneur répondent solidairement, pendant dix ans, de la destruction totale ou partielle des travaux de constructions immobilières ou des autres ouvrages permanents, et ce, alors même que la destruction proviendrait de vices du sol.*

*La garantie prévue par l'alinéa précédent s'étend aux défauts qui existent dans les constructions et ouvrages et qui menacent la solidité et la sécurité de l'ouvrage.*

*Le délai de dix ans part de la date de la réception définitive de l'ouvrage.*

*Cet article ne s'applique pas aux recours que l'entrepreneur pourrait exercer contre les sous-traitements».*

Recommandations :

- ✓ Exigez une copie de l'attestation avant de signer.
- ✓ Vérifiez qu'elle couvre les défauts structurels (fissures, problèmes d'étanchéité).

Tableau Comparatif n°08 : Promoteur Sérieux vs. Promoteur Risqué

| Critère               | Promoteur Sérieux          | Promoteur Risqué        |
|-----------------------|----------------------------|-------------------------|
| Agrément ONPI         | Numéro visible sur contrat | Aucune référence légale |
| Garantie de livraison | Attestation annexée        | Absente ou floue        |
| Permis de construire  | Affiché sur le chantier    | Non communiqué          |

Checklist Anti-Arnaque

- Promoteur inscrit à l'ONPI.
- Permis de construire vérifié.
- Garantie de livraison et décennale annexées.
- Échéancier conforme au Décret 14-01.
- Visite du chantier avant paiement final.

À travers les recommandations précédemment citées, il est possible de réduire considérablement les risques d'arnaques liés aux promoteurs immobiliers.

## **Conclusion**

Nous concluons que l'obtention de crédit immobilier auprès d'une banque nécessite le passage par plusieurs services, notamment le chargé de clientèle, service crédit, et le service engagement. Chaque service joue un rôle essentiel dans l'évaluation de la solvabilité du client et dans la validation du dossier. Il est impératif que le client dispose d'une capacité financière suffisante pour rembourser ses dettes, ce qui implique une analyse rigoureuse de ses revenus, charge et garanties. A ce stade, le crédit immobilier représente une réelle opportunité d'investissement et d'accès à la propriété, tout en nécessitant une gestion responsable des engagements financiers.

Le crédit immobilier constitue aujourd'hui un levier fondamental dans le financement de l'habitat, tant au niveau individuel qu'économique. À travers notre étude, nous avons mis en lumière son rôle structurant dans la dynamique sociale et économique, tout en soulignant les responsabilités des trois parties concernés : la banque, le client et le promoteur immobilier.

Tout au long de notre travail, nous avons étudiée théoriquement les différents concepts qu'on a jugé essentiels pour notre thème, et l'étude d'un cas pratique du processus d'octroi de crédit immobilier au sein de la Banque Nationale d'Algérie, agence n°356 de Bejaïa. Dans le but de suivre de près le processus de financement d'un dossier de crédit immobilier, nous avons constaté que la décision de financement de ce projet (d'octroi de crédit immobilier) est tributaire de plusieurs critères à savoir, la bonne connaissance du financement, la documentation complète concernant l'objet du crédit, l'évaluation de la rentabilité et l'étude des risques.

À partir cette démarche, nous avons pu répondre à notre problématique principale : Quelle est la démarche à suivre par la BNA pour traiter un dossier de crédit immobilier?

À lumière de notre recherche, nous avons constaté que les hypothèses que nous avons proposées ont donné les résultats suivants :

- Les conditions exigées par la banque ne sont pas suffisantes pour garantir un contrat équitable. Car, même si la banque impose des conditions strictes (documents juridiques, état d'avancement des travaux, garanties de livraison), elle se protège avant tout elle-même, sans forcément vérifier la fiabilité ou l'historique du promoteur. Dans certains cas, des clients se retrouvent arnaqués par des promoteurs qui disparaissent, abandonnent le chantier, ou livrent des logements non conformes ou illégaux.
- Un échancier de déblocage progressif des fonds (suivant l'avancement des travaux) est mis en place pour limiter les abus du promoteur. Car, afin de garantir que les fonds débloqués par la banque sont réellement utilisés pour la construction effective du bien immobilier, et non détournés ou utilisés de manière anticipée par le promoteur.

Au regard de l'ensemble des éléments analysés, il apparaît que pour qu'un contrat de crédit immobilier soit véritablement équitable, il ne suffit pas d'appliquer des procédures standards : il est indispensable que chaque partie (banque, client, promoteur) soit tenue à des obligations de transparence, de rigueur et de responsabilité partagée.

Cependant, il convient de souligner certaines limites de notre étude. Sur le plan méthodologique, nous avons rencontré des difficultés liées à l'accessibilité de certains documents et informations confidentielles de la BNA, ainsi qu'à la disponibilité limitée du personnel pour répondre à notre enquête. De plus, la durée limitée de notre stage a restreint la collecte exhaustive des données.

En conclusion, si le crédit immobilier représente un outil fondamental pour le développement de l'habitat et le soutien de l'économie locale, il apparaît que l'équilibre contractuel entre les trois acteurs n'est pas encore totalement atteint. Des efforts doivent être menés pour renforcer la protection du client, clarifier les responsabilités du promoteur, et assouplir certaines exigences bancaires tout en maintenant une gestion prudente du risque.

### **Ouvrage**

1. Augros, J-C, & Queruel, M. (2000). « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire ». Paris : Edition Economica, p.17.
2. Bessis, J.(1995). « gestion des risques et gestion actifs-passif des banques ». Paris : Edition Dalloz, p.44.
3. Coussergues, S. Op cite, p.101.
4. Dehache, D, & Martau, D. (2001) « Les produits dérivés de crédit ». Paris : Éditions ESKA, p. 15.
5. Mahiou .S, (2011). « crédit immobilier aux particulier » Guide. Mai 2011, p.45.
6. Op.cit, Paris, 2001, p36.
7. Pupion, P,-C. (1999). « Economie et gestion bancaire », Paris : édition Dunod, p. 69.
8. Bettini, S, & Bettini, S. (2015). « Technique de l'immobilier ». Paris : édition Dunod, p.53.

### **Mémoire**

1. Aissou,C. (2024). « Les étapes du financement bancaire de l'immobilier en Algérie CNEP banque 802 Bejaia », Mémoire de fin de formation, Technicien Supérieur, p.40.
2. Ait Abed, A, & Azem, K. (2015). « le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque cas de crédit immobilier aux particulier au niveau de l'agence BEN Mhidi tizi ouzou », p ;48.
3. Meziene, M. (2023). « Le financement bancaire de l'immobilier. Cas de la CNEP-Banque agence 803 Tichy », p.47.
4. Tamiti, R, & TARARIST, Y. (2019/2020). « le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers : cas de la CNAP banque de Bejaia »Mémoire de fin d'étude, option comptabilité et audit, p28-29.

### **Articles et lois**

1. Article 09 de décret n°93-03-1993 relative à l'activité immobilier.
2. l'article 644 du code civil Algérien.
3. Selon l'article 882 du code civil.
4. l'article 179 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
5. l'article 345 du code de la procédure civile.
6. l'article 619 du code civil.
7. la loi 90-10 du 04 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
8. La loi n° 11-04 Art 11.
9. Le décret 14-01 article 52.
10. Art. 554 du Code Civil.

### **Documents**

1. Champs d'application selon la note d'instruction n°01/2008 portant les modalités de la Mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

### **Sites internet**

1. [www.cnep-news](http://www.cnep-news).
2. [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz).
3. Capdz.dz/archives/23826 consulter le 27/05/2025
4. <https://www.elsahelimmobilier.com/blog/conseils-immobiliers-1/acheter-aupres-dun-promoteur-en-algerie-5-erreurs-fatales-a-eviter-en-2015-18>
5. <https://onpi-dz.org/>

Dédicace

Remerciement

Liste des abréviations

Liste des tableaux et schémas

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre 01 : fondements du crédit immobilier et de son financement..... 3

Section 01 : le crédit immobilier.....3

1.1. Définition et typologies de crédit immobilier.....3

1.1.1. Crédits à la construction.....3

1.1.2. Crédits à l'accession.....3

1.1.3. Vente sur plan.....4

1.1.4. Prêt jeune.....4

1.1.5. Logement social aidé ou participatif.....5

1.1.6. Achat d'un terrain à bâtir.....5

1.1.7. Achat d'un logement promotionnel.....5

1.2. Les caractéristiques de crédit immobilier.....5

1.2.1. Durée d'un prêt .....5

1.2.2. Taux d'intérêt.....5

1.2.3. Périodicité remboursement.....6

1.2.4. Remboursement par anticipation.....6

1.2.5. Différé.....6

1.2.6. Intérêt intercalaires.....6

Section 02 : Les risques et les garanties liées au crédit immobilier.....6

2.1. Les garanties liées au crédit immobilier.....7

2.1.1. Les suretés personnelles.....7

2.1.2. Les suretés réelles.....8

2.2. Les risques liés au crédit immobilier.....10

|                                                                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.2.1. Les risques économiques.....                                                                                               | 11 |
| 2.2.2. Les risques généraux.....                                                                                                  | 12 |
| 2.3. Les moyens de gestion de risque bancaire.....                                                                                | 13 |
| 2.3.1. La gestion préventive.....                                                                                                 | 13 |
| 2.3.2. La gestion opérationnel.....                                                                                               | 13 |
| 2.3.3. La gestion curative.....                                                                                                   | 14 |
| Chapitre 02 : Etudes et analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de la BNA.....                                          | 15 |
| Section 01 : présentation de la BNA agence « 356 » de Bejaïa et des modalités et procédures d'octroi des crédits immobiliers..... | 15 |
| 1.1. Présentation de la BNA agence «356 » de Bejaïa.....                                                                          | 15 |
| 1.1.1. Organisation de l'agence.....                                                                                              | 16 |
| 1.1.2. Rôle des services de l'agence.....                                                                                         | 16 |
| 1.1.3. Les services de l'agence.....                                                                                              | 18 |
| 1.2. Les modalités et procédures d'octroi des crédits immobiliers.....                                                            | 19 |
| 1.2.1. Les conditions d'éligibilité au financement et modalités d'octroi de crédit immobilier.<br>.....                           | 19 |
| Section 02 : Etude de cas d'un dossier de crédit immobilier.....                                                                  | 21 |
| 2.1. Liste des documents à fournir.....                                                                                           | 21 |
| 2.1.1. Pour le client.....                                                                                                        | 21 |
| 2.1.2. Pour le bien immobilier.....                                                                                               | 21 |
| 2.2. Simulation d'un crédit immobilier.....                                                                                       | 22 |
| 2.3. Vérification de dossier.....                                                                                                 | 23 |
| 2.3.1. La durée de crédit.....                                                                                                    | 24 |
| 2.3.2. Le différé.....                                                                                                            | 24 |
| 2.3.3. La durée de remboursement de crédit.....                                                                                   | 24 |

|                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.3.4. Intérêt.....                                                                     | 24 |
| 2.3.5. Le calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur.....                   | 25 |
| 2.3.6. Calculs le montant de crédit à accorder.....                                     | 25 |
| 2.3.7. Taux de l'apport personnel du client.....                                        | 25 |
| 2.3.8. Prime SGCI en TTC.....                                                           | 25 |
| 2.3.9. Montant de la commission gestion en (DA).....                                    | 26 |
| 2.3.10. La mensualité.....                                                              | 26 |
| 2.4. Acheter auprès d'un promoteur en Algérie : 5 erreurs fatales à éviter en 2025..... | 30 |
| Conclusion générale .....                                                               | 34 |

Bibliographie

Annexes

Résumé

Annexe n° 01

**"SIMULATION CREDIT IMMOBILIER"**

|                              |                 |
|------------------------------|-----------------|
| Nom de l'emprunteur          | X               |
| Prénom de l'emprunteur       | Y               |
| Date de naissance :          | 01/07/1982      |
| Revenu de l'emprunteur :     | 70 218,00 DA    |
| Bénéficiaire epargnant BNA : | - Non Epargnant |
| Coût du logement :           | 9 800 000,00 DA |
| Apport personnel :           | 1450000 DA      |
| Durée maximum du crédit :    | 385 mois        |

**RESULTAT DE LA SIMULATION**

|                                                           |                            |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------|
| Prix du logement après augmentation du prix:              | 9 800 000,00 DA            |
| Apport perso supplémentaire à verser en cas de révision : | 0 DA                       |
| Montant du crédit accordé par la banque :                 | 8 350 000,00               |
| Taux de l'apport personnel du client :                    | 14,80 %                    |
| Dont un différé de remboursement de (Mois) :              | 36 mois                    |
| Taux d'interêt :                                          | 1,00 %                     |
| Prime SGCI en TTC :                                       | 99365 soit : 99 365,00 + 0 |
| Montant de la commission gestion en (DA) :                | 49 682,50 DA               |
| Montant de la mensualité du crédit :                      | 27 582,97 DA               |
| <b>Mensualité TOTALE en (DA) :</b>                        | <b>27 582,97 DA</b>        |
| Etat final de la demande de crédit :                      | Demande Acceptée           |

**TVA 19 %**

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



البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

## Annexe III

DRE :AGENCE :**DEMANDE DE PRET IMMOBILIER BONIFIE****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 : ..... 0 .....  
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 : .....

### **2- SITUATION FINANCIERE :**

#### **a. Revenus :**

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

#### **b. Crédit en cours :**

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

### **III. LE CREDIT SOLLICITE**

#### **1- objet du crédit :**

- ☐ Acquisition d'un logement promotionnel collectif achevé.
- ☐ Acquisition d'un logement promotionnel collectif vendu sur plans.
- ☐ Acquisition d'un Logement Promotionnel Aidé
- ☐ Construction d'un logement rural.
- ☐ Construction d'un logement individuel réalisé sous forme groupée dans les zones définies des wilayas du sud et des hauts plateaux.

#### **2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :**

Adresse : .....

Prix d'acquisition du logement 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**

12.2. Si après 60 jours, à compter de la date d'enet de la garantie, la prime n'est pas payée, la police est résiliée par l'Assureur.

### 12.3. Taux de prime :

| Ratio prêt valeur             | Taux unique flat<br>(hors taxe) |
|-------------------------------|---------------------------------|
| R.P.V égal ou inférieur à 40% | 0,50%                           |
| R.P.V de 40% à 60%            | 0,75 %                          |
| R.P.V de plus de 60% à 90%    | 1,00 %                          |

Le présent barème, est susceptible de révision, conformément à la réglementation et aux conditions du marché.

### Article 13 / Résiliation du contrat (police d'assurance) :

13.1. Si après le sinistre, l'Assureur constate qu'il y a eu omission et/ou déclaration inexacte de la part du bénéficiaire, sur notamment les paramètres de fixation du montant du crédit à garantir, l'indemnité due est réduite à concurrence du montant déterminé, compte tenu des nouveaux paramètres réels de revenu de l'Emprunteur.

13.2. Toute omission volontaire et/ou involontaire ou fausse déclaration de la part du bénéficiaire, ayant pour conséquence de fausser l'appréciation du risque par l'Assureur, entraîne la résiliation du contrat.

13.3. Toute demande de résiliation émanant du bénéficiaire, quels qu'en soient les motifs, ne peut donner lieu au remboursement, même partiel, des primes perçues.

13.4. Par ailleurs, l'Assureur peut prononcer l'annulation de sa garantie, par simple lettre recommandée, sans aucune autre formalité, dans les cas énumérés ci-après :

- Le bénéficiaire ne respecte pas l'une quelconque des dispositions de la police, surtout s'il ne s'acquitte pas intégralement des montants des primes et frais accessoires devenus exigibles, soixante (60) jours après une simple mise en demeure adressée par l'Assureur, au moyen d'une lettre recommandée ;
- Le crédit accordé par le bénéficiaire n'est plus utilisé pour l'objet initialement prévu, sans l'accord de l'Assureur ;
- Le bénéficiaire a modifié l'accord initial de crédit existant entre lui et l'emprunteur, sans en avoir préalablement informé l'Assureur ;
- Le bénéficiaire ne se conforme pas à l'un des engagements qu'il a contracté, aux termes des dispositions de la présente police ;
- Le bénéficiaire fait l'objet d'une transformation des statuts, affectant sa forme juridique, susceptible de remettre en cause l'exécution de ses obligations, au titre des présentes Conditions Générales.

13.5. L'Assureur a le droit de résilier le contrat après un préavis de quinze (15) jours, durant une période de quatre (4) mois suivant l'ouverture de la faillite ou du règlement judiciaire, conformément à l'article 23 de l'Ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995, relative aux assurances, modifiée et complétée.

### Article 14 : Prescription.

Toutes actions du bénéficiaire ou de l'Assureur nées du contrat d'assurance sont prescrites par trois (03) ans, à partir de l'évènement qui leur a donné naissance, conformément à l'article 27 de l'Ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995, relative aux assurances, modifiée et complétée.

### Article 15 : Règlement des litiges.

15.1. Tous litiges ou différends auxquels peuvent donner lieu l'interprétation et/ou l'exécution des présentes Conditions Générales sont tranchés autant que possible, par voie amiable.

15.2. Les parties peuvent faire appel à un arbitrage arrêté d'un commun accord.

A défaut, le recours à la voie judiciaire aura lieu, conformément à la législation en vigueur, au tribunal territorialement compétent du siège de l'Assureur.

Annexe n° 04

# RAPPORT DU RÉSULTAT DE LA RECHERCHE SUR RISQUES

## CRITÈRES DE RECHERCHE UTILISÉS

Nom Complet:

Date de Création\Naissance 4/16/1983 12:00:00 AM

Type de document:

Numéro du Document:

Pays de création/naissance:

Type de Personne:

Algérien:

Genre:

**Wilaya de Naissance:**

Commune de Naissance:

Numéro de l'Acte de Naissance:

$$\frac{Z}{Z}$$

Consentement préalable:

FO

Motif de consultation:

Nouveau Débiteur / Crédit

**RÉSULTAT DE LA RECHERCHE:**

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

**Avertissement :**

Les banques et établissements financiers sont responsables vis-à-vis de la Banque d'Algérie de l'exhaustivité et de la cohérence des informations qu'ils déclarent à la centrale des risques.



Annexe n° 05

**FICHE DE DECISION DE CREDIT DE LA CLIENTELE  
PARTICULIER**

COMITE DE CREDIT AGENCE N°..... DU .....

**STRUCTURES GESTIONNAIRES DU DOSSIER :**

Agence :

DRE :

**1. NATURE DE LA DEMANDE DU CLIENT :**

Première demande ☐

Crédit complémentaire ☐

Autre demande ☐

Type de financement .....

**2. PROCESSUS D'ACHEMINEMENT DE LA DEMANDE :**

| Structures | Date de la réception de la demande | Date d'envoi de la demande |
|------------|------------------------------------|----------------------------|
| Agence     |                                    |                            |
| DRE        |                                    |                            |

**3. COORDONNEES DE L'EMPRUNTEUR :**

- Nom/Prénom :
- Date de naissance :
- Adresse personnelle :
- Profession :
- Employeur :
- Adresse de l'employeur :
- Clé onomastique :

Page : 1

| Type de plan .....            | CONSTANT   | Taux ou montants | Taxes       | Periode | Terme | Perception   |
|-------------------------------|------------|------------------|-------------|---------|-------|--------------|
| !Echeance fin de mois .....   | NON        | 1,000000 %       |             | 1       | Echu  |              |
| !Nombre d'echeances .....     | 393        | 0,500000 %       | 19,000000 % |         |       | Mise en plac |
| !Gestion du differe .....     | ECHEANCE   |                  |             |         |       |              |
| !Nombre de jours reels .....  | OUI        |                  |             |         |       |              |
| !Pret indexe .....            | NON        |                  |             |         |       |              |
| !Date de mise en place .....  | 14/09/2022 | Taxe/capital .:  |             |         |       |              |
| !Date de 1ere echeance .....  | 30/09/2024 |                  |             |         |       |              |
| !Date de derniere echeance .: | 31/05/2057 |                  |             |         |       |              |
| !Date limite d'utilisation .: | 31/10/2024 |                  |             |         |       |              |

| No  | Date<br>Echeance | Amortissement | INTERETS<br>Taxe/INTERETS | COMM.GESTION | Taxe COMM.G. | Tx/Capital | Montant echeance<br>Reste du | Et. |
|-----|------------------|---------------|---------------------------|--------------|--------------|------------|------------------------------|-----|
| 001 | 14/09/2022       | 0,00          |                           |              |              |            |                              | CP  |
|     |                  |               |                           |              |              |            | 0,00                         |     |
| 002 | 30/11/2022       | 0,00          | 362,50                    |              |              |            | 362,50                       | CP  |
|     |                  |               |                           |              |              |            | 870.000,00                   |     |
| 003 | 30/12/2022       | 0,00          | 725,00                    |              |              |            | 725,00                       | CP  |
|     |                  |               |                           |              |              |            | 870.000,00                   |     |
| 004 | 30/01/2023       | 0,00          | 749,17                    |              |              |            | 749,17                       | CP  |
|     |                  |               |                           |              |              |            | 870.000,00                   |     |
| 005 | 28/02/2023       | 0,00          | 700,83                    |              |              |            | 700,83                       | CP  |
|     |                  |               |                           |              |              |            | 870.000,00                   |     |
| 006 | 30/03/2023       | 0,00          | 2.467,22                  |              |              |            | 2.467,22                     | CP  |
|     |                  |               |                           |              |              |            | 8.710.000,00                 |     |

Date .....: 29 Avril 2025 à 11:39

Agence .....: 00356 BEJAIA

Devise .....: DZD DINARS ALGERIEN

Page : 2

| No  | Date<br>Echeance | Amortissement | INTERETS<br>Taxe/INTERETS | COMM.GESTION | Taxe COMM.G | Tx/Capital | Montant echeance<br>Reste du | Eta |
|-----|------------------|---------------|---------------------------|--------------|-------------|------------|------------------------------|-----|
| 007 | 30/04/2023       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 008 | 30/05/2023       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 009 | 30/06/2023       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 010 | 30/07/2023       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 011 | 30/08/2023       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 012 | 30/09/2023       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 013 | 30/10/2023       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 014 | 30/11/2023       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 015 | 30/12/2023       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 016 | 30/01/2024       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 017 | 29/02/2024       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CPT<br>8.710.000,00 |     |
| 018 | 30/03/2024       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CP<br>8.710.000,00  |     |
| 019 | 30/04/2024       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CP<br>8.710.000,00  |     |
| 020 | 30/05/2024       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CP<br>8.710.000,00  |     |

# Annexe 06

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

PLAN D'AMORTISSEMENT (Valide)

CDT-017-0867

Date .....: 29 Avril 2025 a 11:39

Agence .....: 00356 BEJAIA

Devise .....: DZD DINARS ALGERIEN

Page : 3

| No  | Date<br>Echeance | Amortissement | INTERETS<br>Taxe/INTERETS | COMM.GESTION | Taxe COMM.G | Tx/Capital | Montant echeance<br>Reste du  | Et |
|-----|------------------|---------------|---------------------------|--------------|-------------|------------|-------------------------------|----|
| 021 | 30/06/2024       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00  |    |
| 022 | 30/07/2024       | 0,00          | 7.258,33                  |              |             |            | 7.258,33 CPT<br>8.710.000,00  |    |
| 023 | 30/08/2024       | 0,00          | 7.500,28                  |              |             |            | 7.500,28 CPT<br>8.710.000,00  |    |
| 024 | 30/09/2024       | 18.555,12     | 7.500,28                  |              |             |            | 26.055,40 CPT<br>8.691.444,88 |    |
| 025 | 30/10/2024       | 18.812,53     | 7.242,87                  |              |             |            | 26.055,40 CPT<br>8.672.632,35 |    |
| 026 | 30/11/2024       | 18.587,31     | 7.468,09                  |              |             |            | 26.055,40 CPT<br>8.654.045,04 |    |
| 027 | 30/12/2024       | 18.843,70     | 7.211,70                  |              |             |            | 26.055,40 CPT<br>8.635.201,34 |    |
| 028 | 30/01/2025       | 18.619,54     | 7.435,86                  |              |             |            | 26.055,40 CPT<br>8.616.581,80 |    |
| 029 | 28/02/2025       | 19.114,26     | 6.941,14                  |              |             |            | 26.055,40 CPT<br>8.597.467,54 |    |
| 030 | 30/03/2025       | 18.890,84     | 7.164,56                  |              |             |            | 26.055,40 CPT<br>8.578.576,70 |    |
| 031 | 30/04/2025       | 18.668,29     | 7.387,11                  |              |             |            | 26.055,40<br>8.559.908,41     |    |
| 032 | 30/05/2025       | 18.922,14     | 7.133,26                  |              |             |            | 26.055,40<br>8.540.986,27     |    |
| 033 | 30/06/2025       | 18.700,66     | 7.354,74                  |              |             |            | 26.055,40<br>8.522.285,61     |    |
| 034 | 30/07/2025       | 18.953,49     | 7.101,91                  |              |             |            | 26.055,40<br>8.503.332,12     |    |

Date .....: 29 Avril 2025 a 11:39

Agence .....: 00356 BEJAIA

Devise .....: DZD DINARS ALGERIEN

Page : 4

| No  | Date       | Amortissement | INTERETS      | COMM.GESTION | Taxe COMM.G | Tx/Capital | Montant echeance | Eta |
|-----|------------|---------------|---------------|--------------|-------------|------------|------------------|-----|
|     | Echeance   |               | Taxe/INTERETS |              |             |            | Reste du         |     |
| 035 | 30/08/2025 | 18.733,09     | 7.322,31      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.484.599,03     |     |
| 036 | 30/09/2025 | 18.749,21     | 7.306,19      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.465.849,82     |     |
| 037 | 30/10/2025 | 19.000,52     | 7.054,88      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.446.849,30     |     |
| 038 | 30/11/2025 | 18.781,72     | 7.273,68      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.428.067,58     |     |
| 039 | 30/12/2025 | 19.032,01     | 7.023,39      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.409.035,57     |     |
| 040 | 30/01/2026 | 18.814,29     | 7.241,11      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.390.221,28     |     |
| 041 | 28/02/2026 | 19.296,61     | 6.758,79      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.370.924,67     |     |
| 042 | 30/03/2026 | 19.079,62     | 6.975,78      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.351.845,05     |     |
| 043 | 30/04/2026 | 18.863,54     | 7.191,86      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.332.981,51     |     |
| 044 | 30/05/2026 | 19.111,24     | 6.944,16      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.313.870,27     |     |
| 045 | 30/06/2026 | 18.896,24     | 7.159,16      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.294.974,03     |     |
| 046 | 30/07/2026 | 19.142,92     | 6.912,48      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.275.831,11     |     |
| 047 | 30/08/2026 | 18.928,99     | 7.126,41      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.256.902,12     |     |
| 048 | 30/09/2026 | 18.945,30     | 7.110,10      |              |             |            | 26.055,40        |     |
|     |            |               |               |              |             |            | 8.237.956,82     |     |

## Résumé

Le crédit immobilier connaît une expansion notable en Algérie, en raison de la hausse continue des prix des logements. Cette situation pousse de plus en plus de citoyens à recourir aux prêts bancaires pour financer l'achat de leur habitation. En réponse à cette demande croissante, les banques proposent diverses formules de crédit adaptées aux besoins des clients.

Lors de notre stage pratique au sein de l'agence BNA-356, nous avons observé un réel intérêt pour la gestion rigoureuse des crédits immobiliers. L'agence applique différentes méthodes pour limiter les risques, notamment en évaluant la solvabilité des emprunteurs et la crédibilité des promoteurs immobiliers. Ces derniers jouent un rôle crucial, car un projet mené par un promoteur fiable offre davantage de garanties pour la banque. Ainsi, l'agence adapte ses offres tout en assurant une meilleure sécurité financière.

**Mots clés :** Crédit, Immobilier, hypothèque, versement , risque, garantie.

## Abstract

Mortgage lending is experiencing notable growth in Algeria, due to the continuous rise in housing prices. This situation is pushing more and more citizens to turn to bank loans to finance the purchase of their homes. In response to this growing demand, banks are offering various credit packages tailored to the needs of their clients.

During our practical internship at BNA Agency 356, we observed a genuine interest in the rigorous management of mortgage loans. The agency applies several methods to limit risks, notably by assessing the borrower's solvency and the credibility of real estate developers play a crucial role, as a project led by a reliable developer provides more guarantees for the bank. As a result, the agency adjusts offers accordingly while ensuring better financial security.

**Keywords:** Credit, Real Estate, Mortgage, Payment, Risk, Guarantee.

## ملخص

يعرف القرض العقاري توسعاً ملحوظاً في الجزائر، وذلك نتيجة الارتفاع المستمر في أسعار السكن. هذه الوضعية تدفع عدداً متزايداً من المواطنين إلى اللجوء إلى القروض البنكية لتمويل شراء مساكنهم. واستجابةً لهذا الطلب المتزايد، تقدم البنوك صيغاً متنوعة من القروض تتلاءم مع احتياجات الزبائن.

أثناء فترة تدريبنا التطبيقي داخل وكالة البنك الوطني الجزائري، لاحظنا اهتماماً حقيقياً بإدارة القروض العقارية بشكل دقيق، تعتمد الوكالة عدة أساليب للحد من المخاطر، لاسيما من خلال تقييم الملاءمة المالية للمقترضين و مصداقية المرفقين العقاريين. هؤلاء يلعبون دوراً حاسماً، إذ أن المشروع الذي يشرط عليه مرق عقاري موثوق يوفر ضمانات أكبر للبنك. وبهذا، تقوم الوكالة بتكييف عروضها مع الحرص على تحقيق أمان مالي أفضل.

**الكلمات المفتاحية:** الائتمان، العقارات، الرهن العقاري، الدفع، المخاطرة، الضمان