

UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERI, TIZI-OUZOU
FACULTÉ DES SCIENCES ECONOMIQUES, GESTION ET SCIENCES COMMERCIALES
DÉPARTEMENT DE SCIENCE DE GESTION



**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES EN VUE DE L'OBTENTION DU
DIPLOME DE MASTER**

Filière : SCIENCES DE GESTION

Spécialité: MANAGEMNT BANCAIRE

THEME

**LE FINANCEMENT D'UN PROJET DE LA
PROMOTION IMMOBILIERE CAS DE LA
CNEP-BANQUE TIZI OUZOU**

Présenté par :

- M'elle BENAOUADI Kheira
- M'elle : BELHADJEL Randa

Dirigé par :

- Mme : RAHMOUNI Djamila

Devant le jury d'examen composé de :

M. KABENE Ahmed	MCA	UMMTO	Président
Mme. LOUGAR Rosa	MAA	UMMTO	Examineur
Mme. RAHMOUNI Djamila	MCB	UMMTO	Rapporteur

Promotion : 2021/2023

Remerciements

On tient tout d'abord à exprimer ma profonde gratitude envers le Bon Dieu pour m'avoir guidé et soutenu tout au long de ce parcours académique.

On tient également à adresser mes plus sincères remerciements à nos parents, dont le soutien infailible, l'amour et les sacrifices ont été une source d'inspiration et de motivation tout au long de mes études.

On tient à remercier chaleureusement notre promotrice, Madame Djamila RAHMOUNI, pour sa précieuse orientation, ses conseils éclairés et son soutien constant dans la réalisation de ce mémoire. Son expertise a été d'une valeur inestimable.

Nos remerciements vont également à l'examineur de ce mémoire pour sa diligence et ses commentaires constructifs qui ont contribué à l'amélioration de ce travail.

Aussi nous remercierons M. AGDIR et la CNEP-Banque pour la chance qu'ont nous a donné pour pouvoir étudier notre projet et de le pratiquer.

On n'oublie pas la famille universitaire, les enseignants, et le personnel administratif qui ont créé un environnement favorable à l'apprentissage et à la recherche.

Enfin, on souhaite exprimer notre reconnaissance envers nos amis qui ont apporté leur aide précieuse tout au long de ce projet. Leur encouragement et leur soutien moral ont été essentiels pour la réalisation de ce mémoire.

Ce travail est le fruit d'un effort collectif, et nous sommes reconnaissants envers toutes les personnes qui ont contribué à sa réussite.

Dédicace

Je dédie ce travail

*À ma chère maman, merci d'avoir été ma source d'inspiration
et de soutien inconditionnel tout au long de mon parcours
d'études. À mon cher papa, merci de m'avoir encouragé et
guidé vers la réussite.*

*À ma sœur unique Lydia, merci d'avoir été ma confidente et
ma meilleure amie.*

*À mes frères Djamel, Mnouar, et Omar, merci d'avoir été
là pour moi à chaque étape.*

*À ma binôme Randabelhadjel, merci d'avoir été là à chaque étape et
d'avoir rendu cette expérience,*

*Et enfin, à mes chers amis Kamel Manguellet et
Ahmed Oughacha, et à tous les autres, merci d'avoir été présents
et d'avoir rendu ce parcours mémorable. Votre soutien et votre
amitié ont été inestimables.*

Kheira

Dédicace

Je dédie ce travail

*À ma mère, pour son amour, sa générosité, sa patience, et ses
conseils précieux. Je t'aime énormément.*

*À mon père, pour son affection, son amour, et son
dévouement sans faille. Merci infiniment.*

*À mes sœurs Damia et Tinhinane, ainsi qu'à mes frères
Hamza et Massi.*

À mon binôme Kheïra Benaouadi.

*À mes amis, notamment «Aghiles Ait Amara»,
«Ahmed Oughacha» et «Idir Laribi».*

*Un grand merci à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin
à ce modeste travail.*

Randa

SOMMAIRE

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

INTRODUCTION GENERALE.....1

Chapitre 01 : Généralité sur le marché immobilier en Algérie

Introduction3

Section 01 : Quelques clarifications conceptuelles.....3

Section 02 : L'environnement de l'immobilier en Algérie11

Conclusion19

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité immobilière, quelles spécificités ?

Introduction.....20

Section 01 : Modalités de financement des projets immobiliers20

Section 02 : Constitution de dossier d'un crédit pour la réalisation d'une opération immobilière26

Section 03 : La gestion des risques liés aux crédits immobiliers.....29

Conclusion.....38

Chapitre 03 : Etudes de cas pratique

Introduction.....39

Section 01 : Présentation et évolution de la CNEP-Banque40

Section 02 : Constitution et présentation du projet réel de l'étude.....45

Section 03 : Analyse et évaluation financière de projet :.....48

Conclusion.....61

Conclusion générale63

Références bibliographiques

Liste des Annexes

Table des matières

La liste des abréviations

- **APC** : Assemblé Populaire Communal.
- **CASNOS** : Caisse National de Sécurité Social des Non Salarié
- **CCC** : Comité Centrale de Crédit.
- **CNAS** : Caisse National de Sécurité sociale.
- **CNEP** : Caisse National d'épargne et de Prévoyance.
- **CNL** : Caisse National du Logement.
- **CRM** : Centrale des risques des ménages.
- **DCE** : direction du control d'engagement.
- **EPLF** : **Entreprise de Promotion du Logement Familial.**
- **EURL** : Entreprise Unitaire de Responsabilité Limité.
- **FGCMPI** : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de Promotion Immobilier.
- **LAC** : La Lettre d'Autorisation du Crédit.
- **SATIM** : Société d'Automatisation des Transaction Interbancaire et de Monétique.
- **SGCI** : Société de Garantie du Crédit Immobilier.
- **SPA** : Société Par Action.
- **SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire.
- **VSP** : Vente Sur Plan.

La liste des figures

- **Figure N° 01**: Structure de financement
- **Figure N°02** : L'évolution de demande des projets et leurs financements
- **Figure N°03** : Pyramide de MASLOW

La liste des tableaux

Tableau n°01: Nombre et surface des logements unitaire et total.

Tableau n°02: Le prix de vente unitaire.

Tableau n°03: Le coût des travaux.

Tableau n°04: Le coût d'investissement.

Tableau n°05: Le coût de gestion du projet.

Tableau n°06: L'échéance d'amortissement.

Tableau n°07: Calcul de CA.

Tableau n°08: TCRP avant le financement.

Tableau n°09: Emplois/ Ressources.

Tableau n°10: Des flux de trésorerie.

Tableau n°11: Échéance de remboursement.

Tableau n°12: Amortissement des intérêts intercalaires.

Tableau n°13: Commission d'engagement et de gestion.

Tableau n°14: Compte de résultat après le financement (TRC) après finalement.

Tableau n°15: Le plan de financement prévisionnel.

Tableau n°16: La trésorerie de l'actionnaire.

Introduction Générale

Introduction générale

La détention d'un logement est l'un des premiers besoins des individus, celui-ci est considéré par MASLOW comme étant un besoin sécurité¹ et fait partie de la seconde catégorie des besoins ressentis par l'homme après les besoins psychologiques élémentaires. Robert Leroux (1963)² définit trois fonctions fondamentales attribuées au le logement, en l'occurrence : la protection de l'individu contre le grand vent (la pluie, la neige, le plein soleil) la protection contre les agresseurs (tels que les malandrins) et la protection de l'intimité contre les indiscrets.

L'immobilier est l'un des secteurs les plus mouvants en Algérie, et reste au centre des programmes du pouvoir public algérien, ZERROUKI et TABET AOUL (2015, P : 120)³ dénotent que «le secteur du logement est une des grandes priorités de la politique économique et sociale en Algérie caractérisée par une forte intégration des stratégies de développement économique en vue de l'adoption de programmes résidentiels et de créer ainsi les conditions du développement économique et social. ». Toutefois, en dépit des efforts déployés, ce secteur reste sujet une crise conséquente les demandes formulées dans ce secteur d'activité sont loin d'être satisfaite : « Le problème du logement est un problème international, l'Algérie subit le même sort que les autres pays sous-développés et la situation n'y est pas la moins aigüe. Le pays traverse une crise que personne n'ignore » (Mohdeb Rachid, 1988, P.3)⁴. Ce qui a laissé des parts de marché à des entrepreneurs qui guettent du jour au jour les besoins ressentis par les individus, pour lancer des projets rentables dans des secteurs porteurs. À cet effet, la recherche d'une source de financement constitue une étape inévitable : le financement d'un projet de promotion immobilière est un sujet crucial pour tout entrepreneur ou investisseur souhaitant se lancer dans ce secteur d'activité. En effet, la promotion immobilière consiste à construire des biens immobiliers neufs tels que des maisons, des appartements ou des immeubles, pour les vendre ou les louer à des particuliers ou des entreprises. Ainsi, La réussite d'un projet de promotion immobilière dépend en grande partie de sa capacité à obtenir un financement adéquat. C'est pourquoi il est important de se

¹<https://blog.hubspot.fr/marketing/pyramide-de-maslow#:~:text=Qu'est%20ce%20que%20la.et%20le%20besoin%20d'accomplissement.>

²Leroux. R, (1963) « Ecologie Humaine – Sciences de l'habitat ». Ed .Eyrolles.

³ ZERROUKI, M-Amine et TABET AOUL, Wa (2015) : « LA NOUVELLE POLITIQUE DU LOGEMENT EN ALGERIE:

Quelles Perspectives pour Réduire la Crise de Logement », Les Publications de la Recherche Gouvernance & Economie Sociale, N°01.

⁴Mohdeb Rachid (1988), « L'espace habité et l'habitat dans la ville de Jijel (Algérie) », thèse de doctorat 3ème cycle en urbanisme, 3ème partie, institut d'aménagement régional, Aix-Marseille.

renseigner sur les différentes options disponibles et de travailler avec des professionnels compétents pour assurer la pérennité du projet.

➤ Problématique

La promotion immobilière est un secteur en constante évolution qui attire de nombreux investisseurs et entrepreneurs en quête de rentabilité. Cependant, la réussite ou l'échec de tout projet lancé dans ce secteur reste tributaire de la mobilisation des ressources financières nécessaire à sa concrétisation. En Algérie, la Compagnie Nationale de Promotion Immobilière (CNEP) est l'une des entreprises les plus actives dans ce domaine, avec pour mission de contribuer au développement économique et social du pays en proposant des projets immobiliers de qualité. Ceci nous amène à poser la question suivante « **Comment les banques en général, et la CNEP de façon particulière, participent-elles au financement de projet de promotion immobilière en Algérie ?** ».

Pour ce faire, il s'avère nécessaire de répondre à une série de questions subsidiaires, essentiellement :

- 1- Quelles sont les principales caractéristiques de l'environnement dans lequel baigne le secteur de l'immobilier en Algérie ?
- 2- Quelles sont les différentes alternatives de financement qui s'offrent aux promoteurs initiant des projets dans le secteur de l'immobilier en Algérie ? et quelles sont les spécificités dont le financement bancaire se singularise ?
- 3- Quels sont les mécanismes qui régissent l'octroi des crédits au niveau de la CNEP-Banque ?
- 4- Comment se fait la gestion des risques liés à aux crédits immobiliers au niveau de le CNEP banque ?

➤ Hypothèses de la recherche

- Hypothèse 1 : Le marché immobilier en Algérie est influencé par un environnement législatif et institutionnel complexe. Les règles régissant l'exercice de l'activité immobilière et le cadre institutionnel jouent un rôle crucial dans la dynamique du marché.
- Hypothèse 2 : Le financement bancaire revêt une importance particulière dans le secteur immobilier, mais il reste tributaire de l'accomplissement d'une procédure conditionnant l'accès aux crédits à plusieurs niveaux.

- : **Méthodologie de recherche** : Pour commencer notre travail sur le thème de la compréhension du financement des projets immobiliers, nous avons établi une méthodologie essentielle. La valeur d'une recherche dépend largement des méthodes utilisées, et pour notre thème, nous avons choisi une approche combinant les méthodes Théorique et Empirique. Cette approche est la plus adaptée à notre sujet.
- Méthodologie Théorique : Dans le but de couvrir tous les aspects liés au marché immobilier en général, nous avons entrepris une approche théorique. Pour ce faire, nous avons consulté une variété de sources, notamment des ouvrages récents, des documents en ligne, des sites web spécialisés, ainsi que des travaux de recherche universitaires. Cette démarche nous a permis d'acquérir une compréhension approfondie des concepts et des principes sous-jacents du marché immobilier.
 - Méthodologie Empirique : Pour la deuxième partie de notre travail, qui concerne notre stage effectué au sein de la CNEP-Banque, nous avons opté pour une méthode empirique. Cette approche repose sur la collecte de données provenant directement de la CNEP-Banque. Nous avons utilisé les informations et les documents fournis par la banque, complétés par l'analyse des données à l'aide du logiciel Excel. Pour illustrer concrètement notre démarche, nous avons présenté un exemple chiffré basé sur l'un des projets réalisés par La CNEP-Banque, à savoir "La demande de financement consiste en la réalisation en tous corps d'état d'un immeuble." Cette étude de cas a permis de mettre en lumière le processus d'évaluation d'un projet de promotion immobilière dans un contexte réel.
 - En combinant ces deux méthodologies, nous avons pu aborder de manière complète et approfondie les aspects théoriques et pratiques du marché immobilier, offrant ainsi une vision globale de notre sujet d'étude.
- **Objectifs de la recherche** : Les principaux objectifs visés par cette présente recherche sont :
- Apporter des éléments de compréhension sur la réalité du marché de l'immobilier en Algérie
 - Mettre en avant l'Hétéroclite des sources de financement qui s'offrent aux porteurs de projets qui souhaiteraient se lancer dans ce domaine.

- Expliquer la procédure aboutissant à l'octroi d'un crédit au niveau de la CNEP banque
- Éclairer les principaux examens conditionnant l'acceptabilité ou le refus d'une demande de financement au niveau de la CNEP banque

Plan de la recherche : Afin de répondre aux questions soulevées, le plan de notre travail se présente comme suit :

- Une première partie théorique où nous allons aborder des "Généralités sur le marché immobilier en Algérie" et "Le financement bancaire d'une activité immobilière".

Dans un premier temps, nous traiterons les généralités sur les marchés immobiliers, en mettant en lumière l'évolution de ce secteur en Algérie et les réformes de son financement.

En deuxième temps, notre recherche consistera à présenter les différentes modalités de financement des projets immobiliers proposées par la CNEP-Banque, ainsi que les étapes du traitement d'une demande de crédit.

Enfin, nous aborderons la gestion des risques liés aux crédits immobiliers, exposant les différents types de risques, les moyens de les gérer et les garanties associées à ce type de crédit.

- Une deuxième partie pratique sera dédiée à l'étude de cas pratique, dans le but d'illustrer et de développer davantage les sujets traités dans la partie théorique.

Chapitre 01 :
**Généralités sur le marché
immobilier en Algérie**

Introduction du chapitre

L'immobilier en Algérie est un secteur économique d'une importance capitale, jouant un rôle important dans le développement du pays. Ce chapitre a pour objectif de fournir une compréhension approfondie des fondements et de l'environnement du marché immobilier algérien. Pour ce faire, nous allons explorer les concepts clés qui le sous-tendent, ainsi que les règles et le cadre institutionnel qui régissent l'activité immobilière dans ce pays. Commençons par définir les notions fondamentales telles que le promoteur immobilier, le bien immobilier et le marché immobilier, avant d'examiner les paramètres qui façonnent cette industrie en Algérie. y compris les règlements qui encadrent son fonctionnement et l'institutionnalisation de cette activité. En somme, ce chapitre jettera les bases nécessaires pour comprendre le paysage complexe de l'immobilier en Algérie.

SECTION 1 : QUELQUES CLARIFICATIONS CONCEPTUELLES

En amant de toute recherche scientifique, il est admis que les principaux concepts-clés composant la problématique sous étude doivent être clarifiés. Dans ce qui suit, nous nous arrêterons alors à la définition de trois notions jugées fondamentales pour la compréhension de notre thématique de recherche et des tenants et aboutissants qui en découlent.

1. Promoteur immobilier

1.1. Définition

En Algérie, est considéré comme promoteur immobilier « toute personne physique ou morale initiant la réalisation de nouveaux projets, la restauration, la réhabilitation, la rénovation, la restructuration, ou le confortement de constructions nécessitant l'une de ces interventions ou l'aménagement et l'habilitation de réseaux, en vue de les vendre ou de les louer » (Article 3 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière) . Cette même loi précise dans son article 04 que la détention du statut de promoteur immobilier reste conditionnée par l'accomplissement de quatre principes obligatoires, en l'occurrence : avoir une immatriculation au niveau du registre du commerce, être titulaire d'un agrément ; être inscrit au tableau national des promoteurs immobiliers et être affilié au Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière⁵. Deux formes de promotion immobilière sont à distinguer, dans le contexte spécifique à l'Algérie, à savoir :

- La forme directe : dans cette forme de promotion immobilière, le bailleur de fonds assure lui-même le financement du projet et prend en charge la gestion de l'ouvrage. Il est entièrement responsable en cas d'anomalie ou de problème lié au projet.
- La forme indirecte : cette seconde forme se distingue de la première par le fait que le bailleur de fonds se charge uniquement du financement de l'opération. La gestion de

⁵ Il convient mentionner que l'article 20 de cette loi prévoit Note que « **Ne peuvent être promoteurs immobiliers, créer ou participer, en droit ou en fait, directement ou par personne interposée, à l'initiation de projets immobiliers régis par la présente loi, les personnes ayant été sanctionnées pour l'une des infractions ci-après :**

- faux et usage de faux en écriture privée, de commerce ou de banque ;
- vol, recel, abus de confiance, banqueroute, extorsion de fonds, valeurs ou signatures;
- escroquerie et émission de chèque sans provision ;
- corruption de fonctionnaires publics ;
- faux témoignage, faux serment et fraude fiscale ;
- délits prévus par les dispositions législatives sur les sociétés commerciales.

La même interdiction est encourue par les membres radiés disciplinairement et à titre définitif pour manquement à la probité des professions constituées en ordre. »

l'ouvrage incombe au promoteur immobilier, qui est responsable des éventuelles malfaçons ou anomalies liées à l'opération

1.2. Domaine d'activité

Concernant les domaines que couvre l'activité de promotion immobilière, l'article 15 de la loi citée préalablement précise que ceux-ci peuvent relever de :

- La réalisation des programmes de logements, de bureaux et des équipements collectifs d'accompagnement nécessaires à leur fonctionnement ;
- L'acquisition et l'aménagement de terrains en vue de servir à la construction ;
- La rénovation, la réhabilitation, la restructuration, la restauration et le confortement de constructions

1.3. Les types de la promotion immobilière :

Selon la recherche faite entre 2013 et 2015, R.S et T.D (PP : 36-39)⁶, deux types de promotions immobilières sont à distinguer :

A. La promotion immobilière privée :

Selon les textes régissant le secteur de l'habitat, la loi reconnaît comme promoteur privé toute personne physique ou morale de droit privé qui s'engage dans les activités suivantes :

- Les particuliers qui construisent eux-mêmes leur logement, que ce soit de manière individuelle ou au sein de coopératives, et qui sollicitent un financement bancaire ;
- Les promoteurs privés qui se consacrent à la promotion immobilière. Ces personnes sont autorisées à développer des projets de construction et de vente de logements.

B. La promotion immobilière publique :

La promotion immobilière publique est réalisée par différentes entités habilitées par la loi 86-07. Ces entités comprennent :

- Les collectivités locales, telles que les APC (Assemblées Populaires Communales), qui peuvent entreprendre des opérations de promotion immobilière ;
- Les établissements, entreprises et organismes publics ayant le statut et l'autorisation légale pour réaliser des opérations de promotion immobilière, tels que les EPLF

⁶RIHANI.S et TOUBAL.D (2013/2015), « le financement de la promotion immobilière au sien de la CNEP-Banque T.O », mémoire de master en science financière, UMMTO.

(Entreprises Publiques Locales de Promotion Foncière) et les OPGI (Offices de Promotion et de Gestion Immobilière) ;

- Les entreprises qui réalisent des projets de logement pour leurs employés, dans le cadre des œuvres sociales.

Dans ce type de promotion immobilière publique, plusieurs acteurs peuvent être impliqués dans l'organisation et la mise en œuvre des opérations.

2. Définition des biens immobiliers et leur classification

2.1 Définition et typologie

Un bien immobilier correspond à cette catégorie de « un bien physique, tel que des terrains, des appartements ou des maisons, qui possède une assiette fixe et immobile, ne pouvant être déplacé sans détérioration, et ayant une longue durée de vie économique. »(RIHANI et TOUBAL ; 2015 ; PP : 03-04)⁷. S'agissant des principaux types de biens immobiliers, nous faisons référence à la classification faite par¹ DJELIL.Y et KHELOUI.A (2022, P : 27)⁸

A- Immobilier résidentiel :

Comprend les logements destinés à l'habitation des ménages, ainsi que les résidences avec services et les résidences de tourisme.

B- Immobilier professionnel :

Englobe les biens utilisés à des fins professionnelles, tels que les bureaux, les installations industrielles, et les immeubles commerciaux, comme les centres commerciaux.

C- Autres types de biens immobiliers :

Cette catégorie inclut des biens destinés à d'autres usages, comme les mosquées, les écoles, et les hôpitaux.

2.2 Principales caractéristiques

⁷ : RIHANI.S et TOUBAL.D (2013/2015) "le financement de la promotion immobilière au sein de la CNEP-Banque T.O », Mémoire de master en science financière, UMMTO

⁸ DJELIL.Y et KHELOUI.A (2021) «Le financement bancaire d'un crédit immobilier cas de la CNEP-Banque T.O » mémoire de Master .département : gestion .Page :27

Les principales caractéristiques de cette catégorie de bien ont fait objet d'une synthèse établit par DJADOUN.C (2014)⁹ :

A. La Durabilité :

La durabilité de ce type de bien se traduit par une longue durée de vie économique, ce qui entraîne un financement à long terme.

B. L'Immobilité :

Les biens immobiliers sont des biens qui sont fixés à un emplacement précis et ne peuvent pas être déplacés sans subir des dommages.

C. L'Hétérogénéité :

On ne peut trouver deux biens immobiliers qui sont exactement identiques. Ils peuvent être similaires en termes de forme, de taille et de coût, mais ils auront toujours des coordonnées géographiques différentes et des particularités uniques.

D. Autres caractéristiques :

- En raison de leur manque de liquidité par rapport à d'autres actifs financiers, les biens immobiliers entraînent des coûts de transaction élevés.
- Le marché immobilier est souvent caractérisé par une information imparfaite, ce qui signifie que les acteurs du marché ne disposent pas toujours de toutes les données nécessaires pour prendre des décisions éclairées.
- Les biens immobiliers, en particulier les logements, reflètent souvent les caractéristiques et les besoins de la société environnante.

Ces caractéristiques contribuent à la complexité et à la spécificité du marché immobilier.

3. Généralités sur le marché immobilier ?

3.1.Qu'est-ce qu'un marché immobilier ?

Dans sa définition classique le marché, dans son sens large, correspond au « lieu de rencontre à un instant donné de la volonté des consommateurs exprimée par leur demande et des désirs des producteurs exprimés par leur offre. Dans le langage de l'économiste le terme de marché n'a de signification que par rapport à un lieu donné ou à un facteur de Production

⁹ DJADOUN.C (2014) « le financement bancaire de l'immobilière en Algérie cas de la CNEP-Banque » mémoire de fin d'étude brevet supérieur bancaire, Ecole supérieure de banque. Banque d'Algérie

donné.» (SAID SIEF A, 2000)¹⁰Le marché de l'immobilier, quant à lui peut être défini comme étant : « le lieu sur lequel s'effectuent les transactions immobilières, c'est-à-dire l'achat, la vente, la location, la construction et la rénovation de biens immobiliers tels que des maisons, des appartements, des terrains, des locaux commerciaux et des bâtiments industriels. Il est caractérisé par l'offre et la demande de biens immobiliers, ainsi que par les prix de ces biens, qui peuvent varier en fonction de facteurs tels que la conjoncture économique, les taux d'intérêt, les politiques publiques, les tendances démographiques et les préférences des consommateurs »¹¹.

3.2.Évolution du marché de l'immobilier en Algérie

Le marché immobilier algérien est principalement concentré dans les grandes villes du pays, notamment Alger, Oran, Constantine et Annaba. Ces villes connaissent une forte demande en logements en raison de l'urbanisation croissante et de la croissance démographique. Cela a entraîné une augmentation des prix de l'immobilier dans ces zones. Ceci va sans nier le développement de plus important que connaît ce secteur d'activité dans les quatre coins de notre pays, en vue de pouvoir répondre à une demande de plus en plus grandissante. L'évolution du marché de l'immobilier a été un centre d'intérêt de plusieurs recherches, nous présentons ci-dessous une synthèse tirée de l'analyse faite par (HENTOUR.F 2008)¹². (RIHANI.S et TOUBAL.D 2013/2015)¹³ :

A. De 1967 à 1986 :

Le marché immobilier en Algérie entre 1967 et 1986 a été influencé par divers facteurs politiques et économiques. La nationalisation des terres et des propriétés immobilières en 1967 a entraîné une diminution des investissements étrangers dans le secteur immobilier. Cette nationalisation a également entraîné une augmentation des coûts de construction, rendant les logements plus chers pour les Algériens moyens.

Dans les années 1970, le gouvernement algérien a lancé un programme de logements sociaux pour répondre à la demande croissante de logements abordables. Le financement de ce programme provenait des revenus pétroliers du pays, qui étaient alors très élevés. Cela a entraîné la construction de nombreux logements sociaux dans les villes algériennes.

¹⁰ : SAID SIEF A (2000) « Financement de l'habitat », mémoire professionnel, Université d'ORAN.

¹¹ : <https://www.investopedia.com/terms/r/realestate.asp>

¹² : HENTOUR.F 2008 « le financement bancaire au service de l'immobilier mémoire licence en finance. Ecole sup de banque Algérie. En ligne.

¹³ : RIHANI.S et TOUBAL.D (2013/2015) « Le financement de la promotion immobilière au sein de la CNEP-BANQUE-TO Dép science commerciales. Page 16 /28

Cependant, dans les années 1980, la chute des prix du pétrole a eu un impact négatif sur l'économie algérienne et sur le marché immobilier. Le gouvernement a réduit ses dépenses, y compris dans le secteur de la construction, ce qui a entraîné une baisse de la production de logements. En même temps, la demande de logements abordables est restée élevée, ce qui a créé une pénurie de logements pour les Algériens moyens.

Le marché immobilier en Algérie entre 1967 et 1986 a été caractérisé par une intervention gouvernementale importante, des fluctuations économiques significatives et des efforts visant à répondre à la demande de logements abordables.

B. De 1986 à nos jours

➤ La loi sur la promotion immobilière 86-07:

La loi sur la promotion immobilière 86/07, adoptée le 4 mars 1986, avait pour objectif d'élargir le champ d'intervention des différentes institutions dans le domaine du logement afin de soulager l'État de son poids. Elle visait à encourager les promoteurs publics et privés à participer activement à la production de logements, tout en impliquant les citoyens dans le financement de leur propre logement.

Cependant, cette loi n'a pas connu le succès escompté en raison de certaines limites. Tout d'abord, les modalités de financement étaient contraignantes, avec une limitation du crédit à 50 % du coût de l'investissement et l'interdiction d'utiliser les apports des réservataires. De plus, la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible a entraîné l'assimilation du promoteur à un simple souscripteur.

Par ailleurs, les prix des logements étaient trop élevés et dépassaient les prévisions, ce qui conduisait les banques à accorder des crédits additionnels. Cette situation a également entraîné une mévente des logements. Enfin, il convient de noter que l'objet de la promotion immobilière était limité uniquement aux logements destinés à la vente.

Face à ces limites, les pouvoirs publics ont été contraints de modifier ce texte quelques années plus tard pour remédier aux problèmes rencontrés.

➤ La loi bancaire 1986:

La loi bancaire de 1986 a joué un rôle crucial dans la redéfinition du secteur bancaire en France. Cette loi a défini les banques et les établissements financiers comme des entités habilitées à mener des opérations bancaires de manière professionnelle et habituelle.

L'objectif principal de cette loi était de lever la spécialisation des banques, permettant ainsi le développement et l'épanouissement du secteur bancaire. Elle a établi deux catégories d'établissements de crédit :

Les établissements de crédit à vocation universelle : Ces établissements sont autorisés à recevoir tous types de dépôts du public et à accorder tout type de crédit, quelle que soit sa durée. Ils sont donc habilités à offrir une gamme complète de services bancaires.

Les établissements de crédit spécialisés : Ces établissements ne collectent que certaines ressources spécifiques et ne consentent que des catégories spécifiques de crédit. Un exemple d'établissement spécialisé est la CNEP (Caisse nationale d'épargne et de prévoyance).

Cependant, malgré la promulgation de cette loi, les banques ont montré une certaine réticence à diversifier leurs activités. Elles ont préféré souvent se concentrer sur leurs activités traditionnelles plutôt que d'explorer de nouvelles opportunités.

La loi bancaire de 1986 a introduit des changements significatifs dans le secteur bancaire français en permettant la diversification des activités bancaires. Cependant, l'adhésion des banques à cette diversification a été limitée dans la pratique.

Les banques ont négligé le secteur du logement en raison de sa situation critique et du risque élevé des crédits hypothécaires. Pour remédier à cela, les autorités ont mis en place des réformes visant à impliquer davantage le système bancaire dans le financement du logement. Cela comprend la création de crédits immobiliers pour les particuliers ainsi que d'institutions financières spécifiquement dédiées au financement du logement, telles que le SRH (société de refinancement hypothécaire) et le SGCI (société de garantie du crédit immobilier).

➤ La loi 93-03 relative à l'activité immobilière :

La loi 93-03 relative à l'activité immobilière, promulguée le 1er mars 1993, a été mise en place pour remplacer la loi 86/07 du 4 mars 1986, qui avait échoué dans sa tentative de développer le marché de l'immobilier neuf et de soulager la charge de l'État.

La nouvelle loi a redéfini l'activité de promotion immobilière dans son article 02, la décrivant comme "l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres". Elle a précisé que ces biens immobiliers pouvaient être des locaux à usage d'habitation ou destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale.

Dans son article 03, la loi 93/03 a qualifié la promotion immobilière d'"activité économique" régie par le code du commerce. Cela signifie que cette activité est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. La loi a donc conféré le statut d'agents économiques aux acteurs de la promotion immobilière.

Cependant, malgré les dispositions de cette nouvelle loi, le développement de l'activité de promotion immobilière n'a pas répondu aux attentes espérées. Le marché de l'immobilier neuf n'a pas connu l'essor escompté, et les résultats n'ont pas été à la hauteur des aspirations initiales.

A. Le nouveau schéma du financement de l'immobilier 1986 à nos jours :

À travers ce nouveau schéma de financement les pouvoirs publics ont voulu permettre une intervention plus accrue, et surtout plus efficiente du système bancaire.

Cette refonte du schéma de financement a porté sur :

- La suppression du monopole de fait de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier et l'ouverture de ce créneau d'activité à l'ensemble des banques.
- La mise en œuvre d'un plan de financement basé sur la contribution.
- Du promoteur par la mobilisation de son autofinancement.
- Des acquéreurs par la mobilisation de leurs apports personnels du concours bancaire.
- La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier.

SECTION 02 : L'ENVIRONNEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGÉRIE

1. Règles régissant l'exercice de l'activité immobilière

Comme il a été signalé précédemment quatre conditions essentielles conditionnent l'attribution du statut de « promoteur immobilier » à toute personne physique ou morale, parmi elles l'obtention d'un agréments permettant de se qualifier de « maître d'ouvrage », et se cadrer ainsi à un cadre réglementaire spécifiant les droits et les obligation de ce type d'activité.

1.1 Conditions liées à l'obtention de l'agrément¹⁴

L'agrément de promoteur immobilier et son pouvoir de délivrance sont transférés du niveau central (ministère de l'habitat), vers le niveau local (wilaya). Et pour obtenir un agrément d'exercer la profession de promoteur immobilier existe des conditions et un dossier et une procédure à suivre déferé entre une personne morale et une personne physique.

Ces conditions sont expliquées comme suit :

A- Pour une personne morale

Pour une personne morale, qui souhaite devenir promoteur immobilier en Algérie, voici les critères à remplir :

- Être une entité juridique de droit algérien.
- Disposer de ressources financières suffisantes pour mener à bien les projets immobiliers.
- Les propriétaires de la personne morale doivent avoir une bonne moralité et ne pas être frappés par des incapacités ou des interdictions d'exercer, telles que stipulées dans l'article 20 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011.
- Le gérant de la personne morale doit également répondre aux critères de bonne moralité et de capacités professionnelles, similaires à ceux exigés pour une personne physique.
- En plus de ces conditions, le demandeur doit disposer de locaux commerciaux appropriés, permettant l'exercice convenable de la profession, équipés de moyens de communication.
- La justification de la disponibilité de ces locaux doit être présentée au moment de l'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers.

¹⁴Donné par le chargé d'étude a la CNEP-Banque + une lecture sur le site web : <https://WWW.fgcmpi.org.dz>

B- Pour la personne physique :

Pour une personne physique qui souhaite devenir promoteur immobilier en Algérie, voici les critères à remplir :

- Être âgé d'au moins 25 ans et de nationalité algérienne.
- Présenter des garanties de bonne moralité et ne pas être frappé par des incapacités ou des interdictions d'exercer, conformément à la loi n° 11-04 du 17 février 2011.
- Justifier de ressources financières suffisantes pour réaliser les projets immobiliers.
- Jouir de ses droits civiques.
- Avoir souscrit une assurance couvrant les conséquences financières de la responsabilité civile et professionnelle liées à l'activité.
- Justifier de capacités professionnelles en lien avec l'activité de promoteur immobilier.

Cela peut être démontré par la possession d'un diplôme supérieur dans les domaines de l'architecture, de la construction, du droit, de l'économie, de la finance, du commerce ou d'autres matières techniques liées à l'activité.

1.1. Conséquence d'attribution de l'agrément et la responsabilité qui en découle¹⁵

En tant que maître de l'ouvrage, le promoteur immobilier, qui assure l'intégralité des phases de construction (de l'étude de marché jusqu'à la vente du bien qu'il construit), supporte une certaine responsabilité, en droit notamment, et doit donc obéir scrupuleusement aux règles de la profession.

- La loi l'exprime d'ailleurs à l'article 49 de la loi 11-04 en prévoyant que : « Le promoteur immobilier doit engager, au bénéfice de ses clients, sa responsabilité civile en matière immobilière. Il est tenu, à ce titre, d'exiger de ses maîtres d'œuvre, entrepreneurs et autres partenaires, toutes les garanties et assurances légalement requises. Ces garanties bénéficient aux propriétaires successifs de l'immeuble. »

Dès lors, le promoteur immobilier est non seulement engagé envers l'acheteur initial, mais aussi envers tous les futurs acquéreurs du bien vendu, lesquels pourront éventuellement se retourner contre lui dans le cas où leur vendeur serait insolvable par exemple.

¹⁵<https://legal-doctrine.com/edition/le-statut-du-promoteur-immobilier-en-algerie/#:~:text=%C2%AB%20Le%20promoteur%20immobilier%20doit%20engager,garanties%20et%20assurances%20l%C3%A9galement%20requis.>

- En outre, la loi n° 11-04 prévoit :
 - Des sanctions administratives pouvant aller de la simple suspension de l'agrément à son retrait d'office, définitif (articles 64 et suivants)
 - Des sanctions pénales lourdes (articles 69 et suivants)

1.2.Règles régissant les modes de vente

Pour la vente d'un bien immobilier, un contrat doit être établi entre le promoteur immobilier et l'acquéreur ou réservataire. Ce contrat doit respecter les lois et réglementations en vigueur.

« ...la prise de possession et le certificat de conformité n'ont cependant pas l'effet exonérateur de la responsabilité décennale encourue par le promoteur immobilier, ni la garantie de parfait achèvement des travaux de réalisation à laquelle est tenu le promoteur immobilier pendant un délai d'un 1 an. »¹⁶

Pour les ventes sur plans d'un immeuble ou d'une partie d'immeuble en construction. Le transfert des droits sur le sol et la propriété est effectué progressivement au profit de l'acheteur en fonction de l'avancement des travaux, à condition qu'il paie le prix des tranches réalisées. En d'autres termes, l'acheteur doit payer au fur et à mesure de l'avancement des travaux pour devenir propriétaire de l'immeuble ou de la partie d'immeuble en construction.

A- L'obligation du promoteur

En vertu de la loi, il est strictement interdit au promoteur d'exiger ou d'accepter tout versement, dépôt, souscription ou acceptation d'effets de commerce avant la signature du contrat de vente sur plan ou avant la date à laquelle la créance est exigible.

La signature visée à l'alinéa ci-dessus est subordonnée à la souscription au préalable d'une garantie telle que prévus à l'article 55 de cette loi (voir l'annexe N°02)¹⁷

B- Les obligations de souscripteur et du réservataire

Le souscripteur d'un projet immobilier est tenu de respecter les clauses du règlement de copropriété et de payer toutes les contributions liées à la gestion et à la préservation du bien immobilier dont il est propriétaire. Sa responsabilité demeure pleinement engagée envers toute personne occupant le bien immobilier de sa propre initiative. De même, le souscripteur

¹⁶: La loi N°11-04 du 17 février 2011 Fixant les règles régissant l'activité immobilière Op-cite .article 26 .page 07

¹⁷ : Fonds de garantie et de caution mutuelle de l'activité de promotion immobilière ; article55.

d'un terrain à bâtir est tenu de respecter les clauses du cahier des charges régissant le lotissement et de s'acquitter de toutes les contributions requises.

1.3. Les aspects liés à l'activité immobilière¹⁸ :

Le décret 93-03 aborde les divers aspects de l'activité immobilière, tels que les relations entre promoteurs et acquéreurs, les relations entre bailleurs et locataires, ainsi que les garanties et assurances. Il constitue une référence importante pour encadrer ces différentes interactions et assurer la protection des parties impliquées.

A- Les relations promoteurs-acquéreurs

Dans le cadre des relations entre promoteurs et acquéreurs, le décret 93-03 prévoit des dispositions visant à garantir les droits de l'acquéreur. L'article 10 de ce décret énonce certaines conditions que le promoteur doit remplir. Pour pratiquer la vente sur plan, il est obligatoire d'adhérer à un fonds de garantie et d'établir un privilège de premier rang pour la créance de l'acquéreur envers le promoteur vendeur. Cette réglementation vise à assurer la sécurité et la protection des acquéreurs.

B- Les relations bailleurs-locataires :

En ce qui concerne les relations bailleurs-locataires, le décret 93-03 établit des règles claires. Il prévoit la nécessité d'un contrat écrit pour les nouvelles locations, où les conditions sont discutées librement entre les parties. Cette mesure vise à clarifier les droits et obligations de chaque partie et à favoriser des relations contractuelles transparentes.

C- Les garanties et les assurances :

Les promoteurs doivent s'entourer de compétences techniques solides pour la conception et la réalisation des constructions, telles que des architectes, des bureaux d'études et des entreprises de réalisation. Ils sont également tenus d'exiger des architectes et entrepreneurs chargés de la réalisation des ouvrages une attestation d'assurance responsabilité civile décennale, conformément aux dispositions du code civil et à la loi relative aux assurances. Une copie de cette assurance doit être notifiée aux acquéreurs.

Face aux mutations économiques introduites à partir de la décennie 90, les pouvoirs publics ont mis en place plusieurs organismes pour renforcer l'investissement dans la

¹⁸Décret législatif n° 93-03 du 1/03/1993. Article : 10 relatives à l'activité immobilière. Journ N°14 du 03/03/1993 page 3-5.

promotion immobilière, tels que la Caisse Nationale de Logement (CNL) et le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).

1- Cadre institutionnel de l'activité immobilière

Séquent 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté Bien sûr du Trésor Public. Afin, d'impliquer l'ensemble des banques, de nouvelles institutions ont été créée pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources Longues et leur assurer la couverture contre les risques d'insolvabilité. Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

- La Caisse Nationale de Logement (CNL) ;
- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ;
- La Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) ;
- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique(SATIM).
- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) ;
-

2.1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »¹⁹

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère Industriel et commercial (EPIC), créée par le décret législatif n°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994. Elle est Placée sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

A- Sa mission :

Sa mission décrit les principales activités liées à la gestion des aides et du financement de l'État en faveur de Sa mission décrit les principales activités liées à la gestion des aides et du financement de l'État en faveur de l'habitat. Il comprend la promotion du logement à caractère social, la régulation des loyers, l'élimination de l'habitat précaire, la rénovation urbaine, la réhabilitation du cadre bâti, ainsi que la recherche de sources de financement autres que le budget public. De plus, il souligne l'importance des études, enquêtes et recherches liées à l'habitat, ainsi que l'expertise technique et financière offerte aux institutions

¹⁹: Donnée du site officiel de la CNL www.cnl.gov.dz

publiques et organismes concernés. Enfin, il encourage la collaboration, l'échange d'expériences et les rencontres pour promouvoir et développer le secteur de l'habitat.

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

Le Fonds de Garantie des Crédits aux Mutuelles de Promoteurs Immobiliers (FGCMPI) a été créé en 1997 par décret, bien qu'il ait été initialement prévu dans la loi sur l'activité immobilière de 1993. Cette entité à but non lucratif joue un rôle crucial en garantissant les paiements anticipés effectués par les futurs acquéreurs de logements ou d'immeubles à usage non résidentiel, dans le cadre d'une vente sur plan, en faveur des promoteurs immobiliers.

Le FGCMPI, dans le domaine de la promotion immobilière, offre une garantie obligatoire appelée « attestation de garantie. » Cette assurance protège les avances versées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur. Elle est établie par le décret législatif n°93-03 du 01/03/1993. Le Fonds rembourse les avances en cas de disparition du promoteur, d'escroquerie constatée par l'autorité judiciaire ou administrative, ou de faillite/l'escroquerie d'une entreprise si le promoteur est une personne morale. L'adhésion au FGCMPI est volontaire pour les personnes physiques ou morales exerçant une activité de promotion immobilière. Les acquéreurs doivent s'assurer que leur contrat inclut l'attestation de garantie du FGCMPI pour une vente sur plans, ce qui sécurise leurs paiements échelonnés. Le Fonds partage le risque entre le promoteur, la banque et l'acquéreur pour sécuriser ces transactions.

2.3. La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)

Créée le 05 octobre 1997 dans le cadre global de restructuration du secteur Financier, La SGCI est une entreprise publique économique (EPE), société par actions (SPA) de droit privé, avec un capital de 1.000.000.000 DA. Ses actionnaires sont les Banques (BNA, BEA, CPA, BADR et CNEP) et les compagnies d'assurance publiques (SAA, CAAR, CCR et CAAT).

A- Les objectifs La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)

-Faciliter l'accès au logement :

La SGCI vise à rendre plus accessible le financement de l'achat de biens immobiliers en fournissant des garanties aux emprunteurs, ce qui peut réduire les exigences de garanties personnelles et aider les personnes à obtenir plus facilement un prêt immobilier.

-Stimuler le marché immobilier :

En encourageant l'octroi de prêts immobiliers, la SGCI contribue à stimuler le marché immobilier en Algérie, ce qui peut avoir un impact positif sur le secteur de la construction et de l'immobilier.

B- Les crédits couverts par la SGCI :

Sont généralement des prêts immobiliers accordés par des banques ou des institutions financières. Ces crédits sont destinés à l'achat de biens immobiliers, tels que des maisons, des appartements ou des terrains.

C- La nature des risques couverts par la SGCI :

La nature des risques couverts par la SGCI inclut principalement les risques liés au remboursement du prêt immobilier. En d'autres termes, si l'emprunteur ne peut pas rembourser son prêt conformément aux modalités du contrat, la SGCI intervient pour couvrir une partie des pertes encourues par la banque ou l'institution prêteuse. Cela peut inclure des situations telles que le défaut de paiement de l'emprunteur, la saisie du bien immobilier, ou d'autres circonstances qui empêchent le remboursement du prêt.

2.4. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique (SATIM)

La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique (SATIM) est une société par actions créée en 1995 par les banques publiques, notamment la BNA, la BADR, la BDL, la CNEP Banque, la CNMA et AL BARAKA. Avec un capital social de 267 000 000 DA, la SATIM a pour mission de fournir aux banques un système interbancaire de gestion regroupant trois services essentiels : la gestion de la centrale des risques des ménages, les transactions liées à la monétique et la commande de chèques. Cette initiative vise à résoudre le problème d'endettement des ménages auprès de plusieurs banques en facilitant la communication d'informations entre les institutions financières, notamment grâce à la création de la Centrale des Risques des Ménages gérée par la SATIM.

2.5. La Centrale des risques des ménages (CRM):

La Centrale des risques des ménages est une base de données consultée par toutes les banques publiques et privées pour évaluer la solvabilité des emprunteurs. Cette consultation est nécessaire avant d'accorder un crédit afin d'éviter le cumul de prêts au-delà de la capacité de remboursement d'un emprunteur. Les informations

disponibles pour les banques incluent le nombre et le montant des prêts immobiliers et à la consommation d'un client, le total mensuel de ses remboursements, ainsi que le nombre de prêts en retard de paiement. Il est à noter que la SATIM gère les distributeurs automatiques de billets, les chéquiers et les cartes magnétiques, mais la consultation de la Centrale des risques des ménages n'est malheureusement pas encore opérationnelle à ce jour (elle devrait l'être en 2013).

2.6. La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)

La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) est une société par actions créée en 1997 en Algérie, avec un capital social initial de 3 290 000 000 DA augmenté à 4 165 000 000 DA en 2003. Elle joue un rôle essentiel dans le nouveau système de financement du logement en Algérie, avec des actionnaires tels que le Trésor Public, certaines banques publiques, à l'exception de la BADR, et quelques compagnies d'assurances.

A- La mission de la SRH

Les missions de la SRH comprennent le développement de l'intermédiation financière pour le logement, la promotion du marché hypothécaire, la stimulation de la concurrence entre les banques pour l'octroi de crédits hypothécaires, et l'allongement des maturités des taux d'intérêt.

B- Les conditions de refinancement :

Pour bénéficier du refinancement de la SRH, les établissements financiers doivent remplir certaines conditions, telles que l'agrément de la Banque d'Algérie, la présentation de comptes annuels approuvés, et la mise en place d'un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires agréé par la SRH. De plus, l'accord préalable de la Banque d'Algérie est nécessaire.

C- Ressources de la SRH :

La SRH se finance principalement par l'émission d'obligations sur le marché hypothécaire et financier, ainsi que par la Banque d'Algérie et, si nécessaire, par des financements extérieurs.

L'opération de refinancement de la SRH consiste à accorder des crédits aux banques et institutions financières, qui les utilisent pour financer des crédits hypothécaires. Le remboursement s'effectue par le paiement de mensualités selon un échéancier, avec une période de différé de 2 mois. En fin de compte, la SRH joue un rôle crucial dans le financement du logement en Algérie en favorisant l'accès au crédit immobilier pour les ménages.

Conclusion du chapitre

Nous pouvons dire que ce chapitre introductif a jeté des bases essentielles pour comprendre le marché immobilier en Algérie. En explorant les concepts clés tels que le promoteur immobilier, le bien immobilier et le marché immobilier, ainsi que l'environnement réglementaire institutionnel qui encadre cette industrie, nous avons établi une base solide pour approfondir notre compréhension du sujet.

Chapitre 02 :
**Le financement bancaire d'une
activité bancaire, quelles
spécificités ?**

Introduction du chapitre

Dans ce Chapitre de notre exploration approfondie sur le financement bancaire des activités immobilières, nous nous pencherons sur les spécificités qui caractérisent ce domaine essentiel. Ce chapitre se décline en trois sections majeures, chacune étant une pièce clé de l'ensemble. Dans la première Section, nous aborderons les modalités de financement des projets immobiliers, éclairant ainsi les différentes approches utilisées dans ce secteur. La deuxième Section se consacrera à la constitution d'un dossier de crédit, un élément vital pour concrétiser une opération immobilière. Enfin, dans la troisième Section, nous explorerons la gestion avisée des risques associés aux crédits immobiliers, mettant en lumière les stratégies essentielles pour naviguer avec succès dans ce domaine complexe. Préparez-vous à plonger dans les subtilités du financement immobilier.

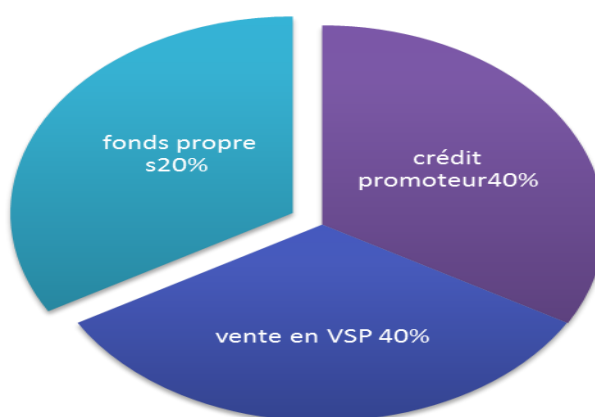
SECTION 01 : MODALITE DE FINANCEMENT DES PROJETS

IMMOBILIERS

1- Diversité des sources de financement

Rappelons avant tout qu'un promoteur est un entrepreneur, dans le sens où pour chaque programme qu'il initie, il crée une entreprise généralement de type SCCV ou une SCI. Le montage financier de cette entreprise a généralement la configuration suivante :

Figure N° 01: Structure de financement



Source immocratie (2023)²⁰

Les projets immobiliers sont financés différemment selon leurs types.

Selon la source citée précédemment, le recours au crédit bancaire est une étape inévitable dans la majeure partie des cas des projets immobiliers, car ceci leur permettra de bénéficier d'un effet de levier qui contribue à améliorer le TRI des fonds propres. Avant de traiter en détail les spécificités de ce type de financement, il conviendrait de mettre l'accent sur la panoplie des possibilités de financement qui s'offrent à tout promoteur d'un projet immobilier. Pour ce faire nous faisons référence à l'analyse synthétique mise en avant sur une plateforme de crowdfunding spécialisée dans l'immobilier²¹ :

²⁰<https://www.immocratie.com/le-financement-de-la-promotion-immobiliere-en-vefa/>

²¹ Idem

1.1. Le financement par les fonds propres :

Les fonds propres jouent un rôle crucial dans le financement de la promotion immobilière en Algérie. Ils représentent la contribution financière directe des promoteurs ou des investisseurs pour couvrir une partie du coût total du projet. En tant que troisième pilier du financement, les fonds propres permettent de renforcer la solidité financière du promoteur et de réduire sa dépendance à l'égard des autres sources de financement telles que les prêts bancaires ou les investisseurs externes.

L'utilisation de fonds propres offre plusieurs avantages. Tout d'abord, elle permet aux promoteurs d'avoir un contrôle plus important sur le projet, car ils ne sont pas soumis aux conditions et aux exigences des prêteurs ou des investisseurs externes. De plus, les fonds propres peuvent être utilisés comme une preuve de confiance et de solvabilité pour attirer d'autres partenaires ou investisseurs potentiels.

Cependant, mobiliser des fonds propres peut être un défi pour de nombreux promoteurs immobiliers. Cela peut nécessiter des ressources financières importantes et un accès à des capitaux propres suffisants. Certains promoteurs peuvent également préférer utiliser les fonds propres pour d'autres projets ou investissements, ce qui limite leur disponibilité pour la promotion immobilière.

En conclusion, les fonds propres jouent un rôle essentiel dans le financement de la promotion immobilière en Algérie. Ils offrent une stabilité financière et une flexibilité aux promoteurs, tout en renforçant leur crédibilité auprès des partenaires et des investisseurs potentiels. Cependant, mobiliser des fonds propres peut représenter un défi, nécessitant une planification financière rigoureuse et une gestion efficace des ressources.

1.2. La vente en l'état d'achèvement (la vente sur plan VSP) :

La vente VSP en l'état futur d'achèvement, donne la possibilité au promoteur de structurer son montage financier à partir de la pré-commercialisation réalisée sur le projet. En effet, dans ce dispositif, les acquéreurs règlent leur bien au fur et à mesure de sa construction.

Ces paiements échelonnés sont des rentrées d'argent que le promoteur réinjecte dans le financement de l'opération. L'échelonnement des paiements est le suivant :

– Dépôt de garantie : inférieur à 5% pour une réalisation dans les 24 mois ou inférieur à 2% pour une réalisation à l'horizon de plus de 24 mois,

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

- Achèvement des fondations : 35% au maximum,
- Mise hors d'air : 70% au maximum,
- Mise hors d'eau : 80% au maximum,
- Constatation des finitions : 95% au maximum
- Livraison avec ou sans réserves, pour un bien conforme au contrat : 5% correspondant au solde.

Le produit des ventes pèsent en général pour 40% du financement d'une opération immobilière. C'est, on le comprend bien, une source qui dépend du niveau de pré-commercialisation et du rythme des ventes à venir. Les banques exigent souvent une pré-commercialisation de la moitié des lots en valeur pour accorder un crédit au promoteur.

1.3. Le crowdfunding immobilier (le crédit bancaire) :

Le crowdfunding immobilier est une méthode de financement qui permet aux promoteurs immobiliers de collecter des fonds auprès du grand public pour leurs projets. Au lieu de s'appuyer uniquement sur leurs propres ressources financières, les promoteurs peuvent faire appel à des plateformes de crowdfunding immobilier. Pour solliciter des investissements de particuliers intéressés par l'immobilier Cela leur permet de diversifier leurs sources de financement et de réduire leur apport en fonds propres, ce qui peut être très précieux pour leur développement. Les investisseurs, quant à eux, ont l'opportunité de participer à des projets immobiliers et de potentiellement réaliser des bénéfices. C'est une solution gagnant-gagnant pour les promoteurs et les investisseurs.

Il convient de préciser qu'en Algérie ce type de financement reste peu développé, et les plates-formes de crowdfunding sont en phase d'émergence.

2. Spécificités des crédits immobiliers accordés par les banques

2.1. Définition d'un crédit immobilier et leur évolution

Selon la note d'instruction n° 06 du 14-12-2008 portant conditions de financement et Modalités de traitement des crédits aux promoteurs « Le crédit à la promotion immobilière est le concours financier mis en place par l'institution et destiné à la réalisation d'une ou plusieurs

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

opérations entrant dans le cadre de réalisation, aménagement ou la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente ou à la location ».

Ce type de prêt se distingue par le fait que l'argent est débloqué progressivement au fur et à mesure de l'avancement des travaux, en fonction de la trésorerie du projet. La banque se rémunère différemment sur les fonds déjà utilisés et sur les fonds qui restent à utiliser. Elle facture également une commission lors de l'ouverture de la ligne de crédit. Il est fréquent que la banque qui accorde le prêt soit également celle qui fournit la garantie financière pour la finition des travaux.

2.2. Les principaux régissant le financement de la promotion immobilière par la CNEP-banque

A- Le montant de financement:

En règle générale le concours financé par la CNEP-Banque est limité à 80% du coût globale du projet immobilier. Toutefois, le comité de crédit central (CCC) peut décider d'un financement à hauteur de 90% du projet.

B- La durée de financement:

La durée du crédit destiné à la promotion immobilière est liée à la durée de réalisation du projet, généralement elle est limitée à 3 ans au maximum. Dans le cas de non-achèvement du projet, le promoteur a le droit de demander une prolongation du délai.

C- La part d'autofinancement du promoteur:

L'apport du promoteur, doit être de 10% au minimum du coût du projet, cet apport peut être constitué du terrain d'assiette pris à sa valeur d'acquisition ainsi que les frais et les travaux préliminaires engagés dans la réalisation de ce projet, tel que: études de sol, études techniques et d'architecture, travaux de viabilisation, installation de chantier...etc. Cet apport doit être apporté préalablement à la mobilisation du crédit. La mobilisation de la part d'autofinancement du promoteur peut être effectuée selon les modalités suivantes :

➤ Dans le cadre d'un financement à hauteur de 90% du coût du projet :

La part d'autofinancement du promoteur doit être apportée préalablement à toute mobilisation de crédit par la banque.

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

➤ Dans le cadre d'un financement à hauteur de 80% du coût du projet:

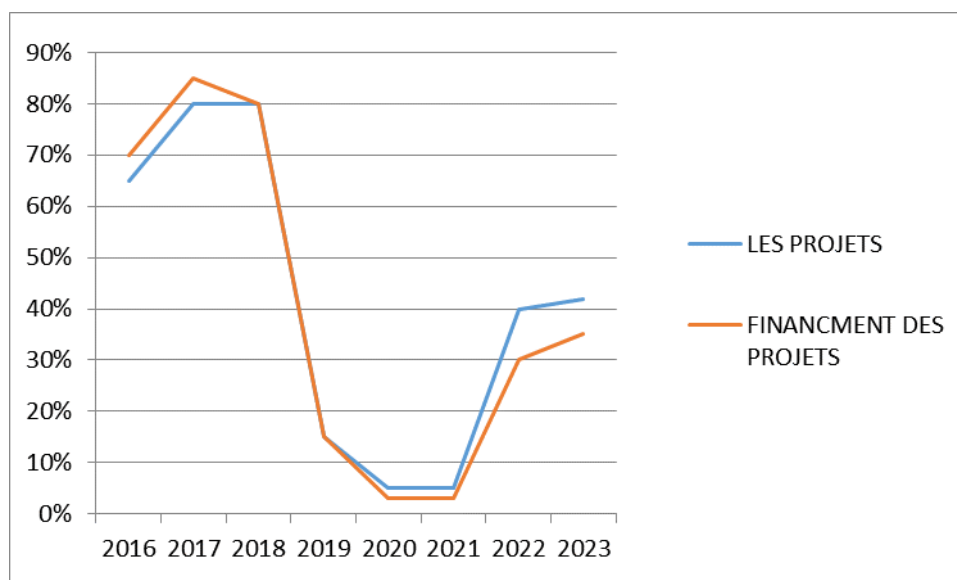
La part d'autofinancement du promoteur représente 20% du coût du projet, et sur décision du comité centrale du crédit, peuvent être mobilisés comme suit :

- Prise en charge par le promoteur des 20% du coût du projet préalablement à toute mobilisation du crédit
- Paiement par le promoteur, d'un minimum de 20% du montant de chaque situation de travaux, les 80% restants seront honorés par la banque et ce jusqu'à ce que la part d'autofinancement complémentaire du promoteur soit atteinte.

2.3. L'impact de la crise sanitaire sur les crédits immobiliers accordés par la CNEP-banque

La crise sanitaire, enclenchée en 2019, a eu des répercussions notables au niveau mondial en général et en Algérie de façon particulière. Les différents secteurs de la vie économiques ont été touché avec des degrés différents, certains ont profités de cette crise et connu un accroissement remarquable, tandis que d'autres à l'instar du secteur de l'immobilier ont connu une récession et une rupture soudaine avec l'avènement de la dite crise. La figure présentée ci-dessous nous fournit une illustration de cet impact :

Figure N°02 : l'évolution de demande des projets et leurs financements



Source : donnée privée de la CNEP-Banque

La crise sanitaire a influencée négativement sur la demande de financement des projets immobiliers et l'acceptation de les financés.

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

Après avoir affiché la courbe donnée par le chargé d'études à la CNEP-banque, qui montre le pourcentage de projets demandant un financement et le pourcentage d'acceptation de leur financement, nous analysons ce qui suit :

Avant le COVID-19, la CNEP-banque en Algérie accordait généralement des financements pour les projets immobiliers en se basant sur la demande croissante et l'économie en expansion. Cela permettait aux promoteurs immobiliers d'obtenir les fonds nécessaires pour développer de nouveaux projets et répondre aux besoins du marché. Cependant, lorsque la pandémie a frappé, elle a entraîné des perturbations économiques majeures et des incertitudes, ce qui a eu un impact sur le secteur immobilier.

Pendant la période de COVID-19, de nombreux facteurs ont influencé le financement des projets immobiliers par la CNEP-banque. Tout d'abord, les restrictions et les mesures de confinement ont entraîné des retards dans les projets en cours, ce qui a pu décourager les investisseurs et les promoteurs immobiliers. De plus, la baisse de la demande due à l'incertitude économique a rendu les investisseurs plus prudents dans leurs décisions de financement.

Les conséquences de cette situation ont été multiples. D'une part, les projets immobiliers ont été ralentis, voire suspendus, en raison des difficultés d'accès aux financements. Cela a entraîné des retards dans la livraison des logements et des pertes financières pour les promoteurs. D'autre part, les investisseurs ont adopté une approche plus prudente, ce qui a entraîné une diminution des demandes de financement de la part de la CNEP-banque.

Après la pandémie, la CNEP-banque pourrait prendre des mesures pour soutenir la reprise du secteur immobilier. Cela pourrait inclure des ajustements des politiques de financement, des offres de prêts avantageux ou des incitations fiscales pour encourager les investissements dans les projets immobiliers. L'objectif serait de stimuler l'activité économique, de créer de l'emploi et de répondre à la demande de logements.

SECTION 02 : MECANISMES D'OCTROI DES CREDITS IMMOBILIERS AU NIVEAU DES BANQUES

Le dossier de demande de crédit destinée au financement d'une opération de promotion immobilière est constitué de quatre (04) sous dossiers : un sous dossier juridique, un sous dossier technique, un sous dossier financier et un sous dossier administratif (voir l'annexe°01)²²Nous présentons dans ce qui suit les principales étapes liées à la demande d'octroi d'un crédit au niveau de la CNEP-banque

1- Principales étapes de la demande d'octroi du crédit ²³

1.1. Le dépôt du dossier:

Le dossier de demande de financement d'une promotion immobilière peut être déposé auprès :

- De l'agence:
- Du département crédit de la direction du réseau territorialement compétant
- De la direction centrale chargée du financement de l'activité de promotion immobilière.

1.2. Étude de recevabilité de la demande de crédit:

A- Au niveau de l'agence:

Les services de l'agence devront statuer sur la seule recevabilité du dossier de financement. Pour ce faire, ils doivent procéder à la vérification des pièces constitutives du dossier de financement. Tout dossier déclaré recevable doit faire l'objet d'une transmission à la direction du réseau de rattachement.

B- Au niveau des structures régionales de crédit:

Les dossiers de financement reçus des agences ou directement déposés au niveau de de réseau, feront l'objet d'un second contrôle de recevabilité.

1.3. Examen de la demande de financement

²² : Document constitutifs d'un dossier de financement d'un projet immobilier.

²³HENTOUR.F(2008) « le financement bancaire au service de l'immobilierhttps://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier25.html

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

Après examen de la recevabilité du dossier, les services de crédit concernés procéderont à l'examen du dossier par le lancement de trois types d'étude : une étude juridique, une étude technique et une étude financière.

1.4. . Établissement de la fiche d'analyse financière du projet :

Sur la base de l'exploitation de la balance financière et du plan de trésorerie, les services de crédit procéderont à l'établissement d'une fiche d'analyse financière du projet, à l'effet d'en exposer la structure financière, sa faisabilité et sa rentabilité. Plusieurs ratios sont ainsi calculés et joints au dossier : un ratio d'autofinancement, ration de sécurité bancaire, et la capacité de remboursement.

1.5. L'examen du dossier par les comités de crédit:

Le dossier fera ensuite objet de deux autres examens : un au niveau du comité de crédit régional et un autre au niveau du comité de crédit central.

2- Principaux examens conditionnant l'octroi ou le refus d'une demande de financement

Le dépôt d'une demande d'octroi d'un crédit au niveau de la CNEP-banque n'implique pas automatiquement sa prise en charge, toutes les étapes citées précédemment vont conditionner l'acceptation ou le refus de la demande formulée par le promoteur immobilier. La troisième étape reste la plus déterminante, nous détaillons dans ce qui suit la consistance de chacun des trois examens qui la compose :

2.1.Examen du dossier juridique

Cet examen portera sur les différents documents juridiques, et se prononcera notamment sur :

- La demande de financement qui doit reprendre les éléments d'informations suivants : Nature de l'opération à financer (réalisation, aménagement ou rénovation). Nature des biens immobiliers à financer (logements, locaux....); Destination des biens immobiliers à financer (vente ou location); Consistance du programme à financer (nombre de logements, locaux et services); Montant de crédit sollicité par le promoteur, Durée de réalisation projetée, Date et lieu d'établissement: date et lieu d'établissement et la signature du promoteur.

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

- L'autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie: Pour permettre au chargé de crédit et au membre du comité central de crédit d'apprécier les engagements de la relation auprès des confrères;
- Le justificatif de la situation apurée du promoteur vis-à-vis de l'administration fiscale et parafiscale
- Copie légalisée du registre de commerce précisant l'activité de la promotion immobilière et gestion des biens immobiliers pour la location:
- L'examen du document lié aux statuts de la société de promotion immobilière, revêt une importance primordiale, il permet: d'apprécier l'aptitude de la société à exercer l'activité de promotion immobilière, d'apprécier l'importance du capital social et de son aptitude de faire face à ses obligations contractuelles.
- Le titre de propriété de terrain publié et enregistré : il approuve que le promoteur a la jouissance du terrain d'implantation du projet :
- Certificat négatif d'hypothèque: ce document permet de s'assurer que le bien immobilier offert en garantie n'a pas été hypothéqué.

2.2. Examen du dossier technique: Cet examen a pour objectif:

- De s'assurer de la faisabilité technique du projet en examinant les différents documents présentés par le promoteur:
- De vérifier la sincérité des données financières relatives au coût de réalisation du projet
- D'évaluer les travaux réalisés par le promoteur sur ses fonds propres
- De s'assurer de la conformité des travaux projetés avec ceux autorisés par le permis de construire
- De vérifier la concordance entre les informations contenues dans les devis estimatifs et quantitatifs

2.3.Examen du dossier financier:

L'examen de ce dossier est accompli en trois (03) étapes: un examen de la viabilité du projet, un examen de la rentabilité du projet et un examen de la situation financière.

- **Examen de la viabilité du projet:** Cette analyse se fera à travers les étapes suivantes : une analyse du marché (ampleur du marché, concurrence, situation de l'emploi, niveau moyen de revenue, etc.), une analyse commerciale (produit, prix, secteur de

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

distribution et commercialisation), une analyse technique (processus de production, moyens à mobiliser, ect.) et une analyse des coûts (Chiffre d'affaire, vraisemblance des coûts d'investissement et d'exploitation)

- **Examen de la rentabilité du projet :** Cette analyse se fait en deux étapes : Une étude de projet avant financement (VAN, DR, DRA, IP, TRI) et une étude de la rentabilité après financement du projet (recalculer les mêmes indicateurs après insertion de l'impact de l'endettement sur les fonds propres)

SECTION 03 : LA GESTION DES RISQUES LIES AUX CREDITS IMMOBILIERS

La gestion des risques liés aux crédits immobiliers est une discipline essentielle dans le secteur financier qui vise à identifier, évaluer et atténuer les différents risques associés aux prêts immobiliers. Les crédits immobiliers sont des engagements financiers importants, à long terme, qui impliquent à la fois des emprunteurs et des prêteurs. Cependant, ces transactions comportent des risques qui nécessitent une gestion proactive pour garantir la stabilité financière et minimiser les pertes potentielles.

1. Typologie des risques liés aux crédits et les moyens de gérer ses risques

1.1. Typologie des risques liés aux crédits :²⁴

Le risque bancaire ne se limite pas uniquement au non-remboursement des prêts, mais inclut également une gamme plus large de risques. Les opérations de crédit, en raison de leur nombre et de leur durée prolongée, sont particulièrement susceptibles de générer des risques pour les banques. Ces risques peuvent empêcher la réalisation des objectifs de l'établissement et affecter négativement ses résultats financiers.

A- Les risques économiques :

Le risque est lié au hasard. On peut le définir comme la probabilité qu'un événement incertain se produise, dont les effets seront nuisibles ou provoqueront des pertes.

- Il existe quatre (04) principales catégories du risque économique :

- **Le risque de non remboursement** : Risque de non remboursement ; appelé également le risque de contrepartie, se réalise pour le banquier lorsque celui-ci perd toutes les voies de recours contre le débiteur principal qui est dans l'impossibilité de faire face à ses dettes.
- **Le risque de marché** : Le risque du marché est le risque de perte, qui peut résulter des fluctuations du marché et aux changements subits des prix à la hausse ou à la baisse.
- **Le risque de taux** : Ce type de risque a le même principe que le risque du marché mais la particularité de ce risque c'est qu'il concerne le prêteur et l'emprunteur en même temps. Un prêteur à taux variable risque de voir sa rémunération diminuer s'il y a lieu d'une baisse de taux d'intérêt. De même qu'un emprunteur risque de voir ses charges augmenter s'il y a lieu d'une hausse du taux.

²⁴ : DJADOUN-C Mars2014 « Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie : cas de la CNEP-BANQUE » page : 51/52

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

- **Le risque de liquidité** : « 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. Il découle principalement de la fonction de transformation d'échéances d'une banque qui amène celle-ci à avoir des emplois dont le terme est supérieur à celui de ses ressources ²⁵ ». Ce risque provient de deux origines :
 - **Le risque de transformation** : Ce type de risque concerne les établissements de crédits qui utilisent les fonds d'épaves par la clientèle (à court terme) pour octroyer un crédit à moyen et long terme comme pour Is CNEP-banque qui utilise l'épargne collectée pour financer l'immobilier
 - **Le risque de liquidité immédiate** : C'est le risque de l'incapacité de la banque à faire face à une demande de fonds imprévue et massive exprimée par les déposants.

B- Les risques opérationnels :

Le nouvel accord de Bâle a redéfini le risque opérationnel comme étant la perte résultant de processus internes, de personnes, de systèmes ou d'événements externes. Cette définition inclut les erreurs humaines, les fraudes, les défaillances des systèmes d'information, les problèmes de gestion du personnel, ainsi que les accidents, les incendies et les inondations. Tout événement qui perturbe le déroulement normal des processus métier et qui engendre des pertes financières est considéré comme la réalisation d'un risque opérationnel. Dans le domaine des risques opérationnels, on distingue :

Les risques techniques : Ces risques résultent du non-respect des normes ou règles prudentielles et réglementaires de crédit par la banque se rapportant à la durée, au montant, aux modalités de remboursement, ainsi qu'aux taux d'intérêt appliqués.

Les risques juridiques : Ce sont l'ensemble des risques qui sont liés à la mise en place des procédures préalables à l'octroi du crédit :

• **La rédaction du contrat** : Avant la mobilisation du crédit, une convention de crédit est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signé par les deux (02) parties (postulant et le représentant de la banque), elle doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération du crédit

²⁵ : Source : JOEL BESSIS « gestion des risques et gestion actif-passif », édition DALLOZ, PARIS 1995, page 44,

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

• **L'hypothèque** : Avant le recueil de garantie, le banquier doit s'assurer : Que le bien en question n'est pas hypothéqué dont le certificat négatif d'hypothèque est toujours valable ; S'assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque auprès de la conservation foncière territorialement compétente, et quelle est signée par un notaire

1.2. Les moyens mobilisés dans la gestion des risques liés aux crédits immobiliers:²⁶

Les banques et établissements financiers utilisent des garanties et des assurances pour faire face aux risques résiduels qui ne peuvent être évalués par la banque. En Algérie, les garanties sont considérées comme indispensables à l'octroi de crédit en raison de l'absence d'éléments D'appréciation objective des demandes des clients. Les garanties et les assurances sont considérées comme des accessoires au crédit et non un élément d'appréciation. Avant de recourir à ces éléments, les banques peuvent également utiliser des règles prudentielles pour se protéger contre les risques

1.2.1. L'application des règles prudentielles:

Afin de renforcer la situation financière des établissements de crédit et d'assurer une meilleure sécurité des déposants, les autorités monétaires ont mis en place des normes prudentielles que chaque Banque et établissement financier doit respecter.

L'instruction Banque d'Algérie N°74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des Banques et établissements financiers, stipule dans son article 23 : « Les découverts en comptes courants doivent diminuer afin de ne pas dépasser l'équivalent de 15 jours de chiffre d'affaires du bénéficiaire. A l'échéance, le découvert non apuré doit donner lieu à un reclassement dans l'une des catégories de créances classées. »

Et selon l'article 08 du règlement 91/09 de la Banque d'Algérie : « Sauf le découvert en compte, qui doit être conçu comme un crédit limité et exceptionnel de trésorerie, les Banques et établissements financiers ne peuvent accorder que des crédits causés. »

A cet effet, les crédits "causés" sont plus privilégiés que les crédits en blanc. En outre, la Banque d'Algérie a fixé des ratios qui s'imposent à l'ensemble des établissements de crédit :

A- Le ratio de couverture des risques Il s'agit de ratio de solvabilité ou « ratio Cook » qui a pour objectif le renforcement de la stabilité du système bancaire. Il permet la

²⁶ : RIHANI-S TOUBAL-D 2013.2015 « Le financement de la promotion immobilière au sein de la « CNEP-Banque Tizi-Ouzou » page 90/93.

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

convergence entre les différents systèmes nationaux afin d'atténuer les risques d'inégalités concurrentielles.

Ce ratio se traduit par un rapport entre les fonds propres de la Banque et les risques qu'elle encoure du fait des crédits qu'elle consent à sa clientèle auxquels un taux de pondération est affecté. Il doit être supérieur ou égal à 8%.

✓ Ratio Cooke= (Fonds propres Net/Risques pondérés) ≥8%

Il y a lieu de signaler également que les Banques commerciales sont dans l'obligation d'entretenir, dans leurs comptes ouverts auprès de la Banque d'Algérie, des réserves proportionnelles à leurs dépôts, ce sont « les réserves obligatoires » qui doivent représenter 2,5% des dépôts en dinars.

B- Les ratios de division des risques

Dans ce cadre et afin d'éviter la concentration des risques sur un même client ou un groupe de clients, la réglementation en vigueur a limité l'intervention des Banques et établissements financiers en mettant à leurs charges les obligations suivantes :

- Les risques encourus sur un même bénéficiaire ne peuvent excéder 25% des fonds propres de la Banque.

- Le montant total des risques encourus sur des bénéficiaires ayant dépassé 15% des fonds propres de la Banque ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant desdits fonds propres ;

- La position de change par monnaie ne doit en aucun cas excéder 30% des fonds propres nets de la Banque, et ce qu'elle soit courte ou longue.

- La somme des engagements extérieurs nets ne peut être supérieure à quatre (04) fois les fonds propres nets.

C- Le ratio de solvabilité des risques

La Banque d'Algérie s'est inspirée de l'accord de Bâle5 pour déterminer le capital minimal que doit détenir un établissement de crédit pour pouvoir affronter les risques de l'actif.

- Les ratios d'analyse du projet : Ces ratios permettent à la banque de cerner le projet sur le plan financier et sert d'un outil d'aide à la prise de décision.

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

- **Le ratio d'auto financement**

Ce rapport permet d'estimer l'effort de financement souscrit par le promoteur, il doit être obligatoirement égal à au moins 10%.

$$\checkmark \text{ Ratio d'auto- financement} = \text{Autofinancement} / \text{Total à financer} \geq 10\%$$

- **Le ratio de sécurité bancaire**

Il permet d'évaluer les capacités intrinsèques du projet à couvrir le risque bancaire .il est obtenu par le rapport entre l'autofinancement mobilisé et le concours de la banque, plus ce ratio est élevé, plus la sécurité bancaire de l'institution est assurée.

$$\checkmark \text{ Ratio de sécurité bancaire} = \text{Autofinancement mobilisé} / \text{crédit.}$$

- **Le ratio d'endettement**

Ce ratio permet de comprendre le niveau d'indépendance financière de l'entreprise Il est obtenu par le rapport entre l'endettement de l'entreprise et ces capitaux propres.

$$\checkmark \text{ Le ratio d'endettement} = \text{endettement} / \text{capitaux propres}$$

- **Le ratio de rentabilité**

Ce ratio permet à la banque d'apprécier le taux de rentabilité de l'entreprise dans son projet. Il est calculé par la formule suivante :

$$\checkmark \text{ Ratio de rentabilité} = \text{Marge} / \text{chiffre d'affaire}$$

Il permet à la banque de mesurer le risque à encourir avec son client sur le projet à réaliser, ce ratio est le rapport entre le crédit et le total à financer.

$$\checkmark \text{ Ratio de risque bancaire} = \text{Crédit} / \text{Total à finance.}$$

2. Les garanties liées aux crédits immobiliers

La garantie est définie comme suit « la garantie sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit²⁷ » Une garantie est un mécanisme qui permet au prêteur de récupérer tout ou partie du montant prêté en cas de défaillance de remboursement de l'emprunteur. Lorsqu'une personne contracte un prêt, le prêteur peut

²⁷ : Michel MATHIOU « l'exploitant bancaire et le risque crédit » les éditions d'organisations, paris, 1996, p181

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

demander certaines garanties pour couvrir le risque potentiel de non-remboursement à l'avenir. Les garanties peuvent être de deux types : réelles et personnelles :

- Les garanties réelles sont des biens tangibles tels que des propriétés immobilières, des véhicules ou d'autres actifs de valeur que l'emprunteur offre en garantie. En cas de défaut de paiement, le prêteur peut exercer un droit de gage sur ces biens et les vendre pour récupérer les fonds prêtés
- Les garanties personnelles, quant à elles, engagent la responsabilité personnelle de l'emprunteur. Cela signifie que l'emprunteur offre sa propre capacité de remboursement, en mettant en jeu ses revenus, ses actifs financiers ou d'autres sources de revenus comme garantie. Si l'emprunteur ne parvient pas à rembourser le prêt, le prêteur peut engager des poursuites pour récupérer les sommes dues. En plus des garanties réelles et personnelles, les banquiers peuvent également exiger une série d'assurances pour couvrir les risques associés au prêt. Ces assurances peuvent inclure une assurance vie, qui garantit le remboursement du prêt en cas de décès de l'emprunteur, ou une assurance invalidité, qui couvre les remboursements en cas d'invalidité de l'emprunteur. Ces polices D'assurance offrent une protection supplémentaire au prêteur et peuvent être obligatoires dans certains cas.

Les garanties sont des mécanismes utilisés par les prêteurs pour se protéger contre les défauts de paiement des emprunteurs. Ils peuvent exiger des garanties réelles (biens tangibles) et personnelles (responsabilité personnelle) ainsi que des assurances pour couvrir les risques associés au prêt. Ces mesures permettent au prêteur de récupérer tout ou partie du montant prêté en cas de défaillance de l'emprunteur.

2.1. Suretés réelles

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

2.1.1. L'hypothèque :

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier affecte à l'acquittement d'une obligation. Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe²⁸». Nous distinguons trois formes d'hypothèque

- **Hypothèque légal:** comme son nom l'indique, l'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banque et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.²⁹
- **Hypothèque conventionnelles :** la sureté est constituée par une convention conclue entre la banque et un constituant qui affecte un immeuble à la garantie d'une créance .Le constituant est en général le débiteur, mais parfois un tiers qualifié de caution réelle³⁰.
- **Hypothèque judiciaire conservation :** Elle résulte d'un jugement : « l'hypothèque judiciaire est une mesure conservation immobilier .Elle porte sur un ou plusieurs immeuble (terrain, construction, etc.) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier ³¹»

2.1.2. Nantissement :³²

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

2.2. Sûretés personnelles :³³

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

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

2.2.1. Cautionnement :³⁴

²⁸ : Article 882 du Code civile algérien relatif aux droits réels accessoires ou des suretés réelles, journal officiel, 2007, p145.

²⁹ : Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant de la loi de la finance pour 2003- Journal officiel n°86 ,25/12/2002, page 3.

³⁰ : Chikhi, D et Mammace, M « le financement bancaire de l'immobilier cas de la CNEP-banque agence 213 Bejaia » mémoire fin d'étude comptabilité et audit, promotion 2017/2018 p15.

³¹ : Inspirée de l'article 345 du code de la procédure civile.

³² : TAMITI R et TARARIST Y Op.cit., p52

³³ : MAHIOU, S « crédit immobilier aux particulier » mai 2011, p45.

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie 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.

A- Formes de cautionnement :³⁵

Le cautionnement solidaire est une forme de cautionnement plus contraignante pour la personne qui se porte garant. Contrairement au cautionnement simple, le garant solidaire s'engage à satisfaire à l'obligation du débiteur de manière directe et intégrale, sans pouvoir opposer les bénéfices de discussion et de division au créancier.

a- Cautionnement simple :³⁶

-Le bénéfice de discussion : permet à la caution, en cas de défaillance du débiteur principal, de demander au créancier de poursuivre d'abord les biens du débiteur avant de s'adresser à elle. Cela signifie que la caution ne sera tenue de payer que si le créancier n'a pu obtenir le règlement de sa créance auprès du débiteur principal.

-Le bénéfice de division : quant à lui, permet à la caution de demander au créancier de partager la dette avec d'autres cautions ou garants, si elle en existe. Ainsi, chaque garant ne sera tenu de payer qu'une partie de la dette en fonction de sa contribution initiale.

b- Cautionnement solidaire :

Cependant, dans le cas d'un cautionnement solidaire, la caution renonce à ces bénéfices. Elle s'engage à payer la totalité de la dette si le débiteur principal ne l'honore pas. Le créancier peut donc se tourner directement vers la caution sans poursuivre le débiteur principal au préalable.

2.3. Assurance :

2.3.1. Définition :³⁷

L'assurance peut être définie comme l'opération par laquelle une partie, l'assureur, s'engage moyennant une rémunération (prime ou cotisation) à payer une prestation (capital,

³⁴ : Article 644 de code civil Algérien p107.

³⁵ : Source : Code civil français, Article 2287

:https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000006430225/

³⁶ : Article 644 du code civil algérien relatif aux éléments du cautionnement, Journal officiel, 2007, p109.

³⁷ : Source : Assurance Pro. (2022). Qu'est-ce que l'assurance ? Définition et fonctionnement. Récupéré sur <https://www.assurancepro.fr/assurance-definition/>

Chapitre 02 : Le financement bancaire d'une activité bancaire, quelles spécificités ?

rente) à une autre partie, l'assuré ou le bénéficiaire, en cas de réalisation d'un risque déterminé, également appelé sinistre. L'assurance permet de transférer le risque financier lié à un événement incertain à une compagnie d'assurance, qui assume ainsi la responsabilité de couvrir les dommages ou les pertes financières éventuelles.

2.3.2. Formes d'assurances :

A- Assurance décès et incapacité :³⁸

Cette assurance est la plus répandue et est souvent souscrite par l'emprunteur lors de l'obtention d'un prêt. Elle vise à garantir le remboursement du prêt en cas de décès ou d'incapacité de travail de l'emprunteur. Ainsi, en cas de sinistre, l'assureur verse le capital restant dû à la banque prêteuse.

B-Assurance d'insolvabilité :³⁹

Cette assurance, également connue sous le nom d'assurance SGCI (Société de Gestion des Créances et de l'Insolvabilité), couvre l'incapacité définitive de l'assuré à rembourser un crédit. Elle s'applique à l'emprunteur, au Co emprunteur et à la caution. En cas de perte d'emploi, de dégradation de la capacité de remboursement ou de surendettement, cette assurance permet de rembourser le crédit.

C-Assurance catastrophes naturelles :⁴⁰

Cette assurance est souscrite par l'emprunteur auprès d'une compagnie d'assurance pour couvrir les dommages matériels directs causés aux biens assurés par une catastrophe naturelle telle que les tremblements de terre, les inondations ou les coulées de boue. Cette assurance est généralement souscrite en faveur de la banque afin de protéger l'investissement réalisé.

³⁸ : Source : LeLynx. (2022). Assurance décès invalidité : protéger ses proches et son prêt. Récupéré sur <https://www.lelynx.fr/assurance-pret-immobilier/guide/assurance-deces-invalidite/>

³⁹ : Source : Banque de France. (2022). Fiche pratique - Assurance d'insolvabilité. Récupéré sur <https://particuliers.banque-france.fr/assurance-dinsolvabilite>.

⁴⁰ : Source : Service-public.fr. (2022). Assurer son logement contre les catastrophes naturelles. Récupéré sur <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F31342>

Conclusion du chapitre

En conclusion, le financement bancaire d'une activité immobilière présente des spécificités essentielles qui nécessitent une compréhension approfondie. Ces spécificités incluent la nécessité de garanties solides, la fluctuation des taux d'intérêt, la durée des prêts et la réglementation complexe. Il est donc impératif pour les acteurs de ce secteur de travailler en étroite collaboration avec les institutions financières et de se tenir informés des évolutions du marché pour réussir dans l'immobilier.

Chapitre 03 :
Etude du cas pratique

Introduction :

Ce chapitre penche sur la CNEP-Banque et son étude de cas approfondie. Cette exploration est divisée en trois sections cruciales qui nous permettront de comprendre la portée et l'impact de cette institution bancaire ainsi que le projet réel sous notre loupe d'examen.

Dans la première section, nous débiterons par une présentation détaillée de la CNEP-Banque, examinant son évolution au fil du temps et les conséquences résultant de sa transformation. Cela nous aidera à cerner le contexte dans lequel notre étude de cas s'inscrit.

Ensuite, dans la deuxième section, nous passons en revue la constitution et la présentation du projet réel qui sera au cœur de notre analyse. Comprendre les détails de ce projet est essentiel pour évaluer sa performance financière.

Enfin, la troisième section sera dédiée à une analyse financière approfondie du projet. Nous plongerons dans les données financière, les indicateurs clés et les résultats pour obtenir un aperçu complet de la viabilité économique du projet.

En combinant ces trois sections, nous serons en mesure de fournir une vision holistique de la CNEP-Banque, de son projet et d'évaluer son impact financier de manière précise.

SECTION 01 : PRESENTATION ET EVOLUTION DE LA CNEP-BANQUE

La CNEP est la banque qui offre la plus large gamme de crédits immobiliers sur le marché national, aux meilleurs taux pour ses épargnants ainsi que pour les demandeurs qui ne disposent pas d'un livret d'épargne.

Dans cette section nous explorerons en détail la définition et l'évolution de la CNEP-Banque de ses débuts modestes jusqu'à sa position actuelle en tant qu'une des principales banques du pays.

1. Définition, évolution et conséquences de la transformation de la CNEP-Banque : ⁴¹

1.1. Définition :⁴²

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance, par abréviation « CNEP-Banque est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière. Elle a été créée par la loi n°64-227 du 10 août 1964 sur la base du réseau de la caisse de solidarité des départements et des Communes d'Algérie (CSDCA). A sa création, la CNEP n'était qu'une institution financière. Elle a obtenu l'agrément d'être une banque au sens de l'article 114 de la loi 90-10, par le règlement N° 01-97 du conseil de la monnaie et du crédit (CMC).

La CNEP-Banque est une société par actions (SPA) au capital social de quatorze milliards (14 000 000 000,00) de dinars libéré entièrement, il se divise en 14 000 actions de 1 000 000,00 DA conformément à la dotation délivrée par le trésor public. Son siège social se trouve à Alger.

1.2. Evolution : ⁴³

La CNEP a suivi une évolution graduelle avant de devenir une banque passant par les étapes suivantes :

- De 1964 à 1970 :

Durant cette période la CNEP était une institution financière qui avait pour fonction principale de collecter l'épargne auprès de public et de les utiliser pour financer des projets de

⁴¹ Données retirées de site officiel de la CNEP-Banque www.cnepbanque.dz

⁴² Mémoire de fin d'études : le financement bancaire de l'immobilier en Algérie CNEP banque, réalisé par Melle : DJ .C 2014. Page : 19.

⁴³ Mémoire de fin d'études : le financement de la promotion immobilière au sien de la CNEP banque T.O réalisé par R.S et T.D dirigé par M : Chenane.A 2013. Page 106 à 110. 2013

construction pour les collectivités locale , cette période correspondait à la période de création et d'expansion de la Caisse National de l'équipement qui avait pour but de stimuler le développement économique et social du pays , la CNEP faisait de cet effort plus large pour mobiliser les ressources financiers nécessaires à la réalisation de ces projets.

- De 1971 à 1979 :

Pendant cette période, la CNEP était chargée du financement des différents programmes d'habitat en utilisant les fonds d'épargne et les fonds du trésor public. Et ce, selon les dispositions de l'instruction N°08 du 27 Avril 1971 de la direction du trésor publics à la fin de l'année 1975, les épargnants dont les livrets ont au moins deux (02) années d'ancienneté et cinq cents (500) dinars d'intérêts pouvaient accéder à ce programme d'habitat

- De 1980 à 1990 :

À partir de 1980, la CNEP s'est vue confier de nouvelles missions, notamment le financement de la construction individuelle pour les particuliers, ainsi que le financement des promoteurs publics et privés grâce aux fonds d'épargne des épargnants.

- De 1990 à 1997 :

A cette époque l'Etat a connu des difficultés budgétaires et a assigné à la CNEP la tache de financer les logements sociaux durant l'année 90 à titre provisoire. Le provisoire s'est éternisé et a duré six (06) ans.

- En 1996, la CNEP a connu des difficultés de liquidité ce qui a contraint le trésor public à prendre en charge le financement des logements sociaux.

- 1997 : date ou la CNEP devient CNEP-BANQUE. En effet, conformément à l'agrément N°01-97, la CNEP est devenue CNEP-Banque : une SPA dont le capital social est divisé en 14 000 actions d'une valeur de 1 000 000 DA l'action entièrement libéré et matérialisé.

La société agissant en tant que banque conformément à la législation bancaire, a pour objet d'effectuer toutes opérations (à l'exception des opérations de commerce extérieur) tant pour elle-même que pour le compte de tiers en Algérie et à l'étranger.

1.3. Les conséquences de la transformation⁴⁴

La transformation de la CNEP Banque a eu plusieurs conséquences significatives, notamment dans le secteur bancaire et vis-à-vis de sa clientèle, dont on peut retenir certains points

1.3.1. Le secteur bancaire :

La CNEP Banque est désormais soumise à la libre concurrence pour ses activités.

Elle est tenue d'adhérer à l'ABEF (Association Professionnelle des Banques et Établissements Financiers) afin de partager les préoccupations et les projets d'intérêt commun avec les autres banques.

La CNEP Banque bénéficie du soutien du réseau des banques et établissements financiers, ce qui lui confère un appui dans ses activités.

Elle offre elle-même les services de son réseau aux autres banques et établissements financiers, ce qui renforce sa position dans le secteur.

1.3.2. Le secteur clientèle :

La CNEP Banque perd le monopole des produits qu'elle commercialise, ce qui signifie qu'elle doit faire face à une concurrence accrue.

Elle est tenue de maîtriser ses marges afin de rester compétitive sur le marché.

La transformation permet à la CNEP Banque de diversifier ses activités, ce qui lui ouvre de nouvelles opportunités.

En termes de développement spécifique, voici quelques décisions prises lors des assemblées générales :

- En 2005 :

Lors de l'assemblée générale extraordinaire du 31 mai, il a été décidé d'autoriser la CNEP Banque à s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et des activités liées à la construction, en particulier pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif, industriel, ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.

⁴⁴ Mémoire de fin d'études : Le financement de la promotion immobilière au sien de la CNEP banque T.O réalisé par R.S et T.D dirigé par M CHENANE.A 2013 page : 111

- En 2007 :

A l'assemblée générale ordinaire du 28 février, il a été décidé d'autoriser des crédits aux particuliers, notamment les crédits hypothécaires conformément aux textes réglementaires en vigueur au sein de la banque, ainsi que les crédits à la consommation. De plus, il a été décidé d'accorder les crédits de manière prioritaire et principale aux épargnants, et accessoirement aux non-épargnants.

Ces décisions illustrent la volonté de la CNEP Banque de se positionner de manière stratégique et d'élargir ses activités pour mieux répondre aux besoins de sa clientèle et rester compétitive sur le marché bancaire.

- En 2008 :

Lors de l'assemblée générale ordinaire du 17 juillet, la Banque a pris des décisions concernant son repositionnement stratégique. Voici les autorisations accordées :

***Crédits aux particuliers** : La Banque autorise les crédits hypothécaires conformément à la réglementation en vigueur, mais exclut les prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement de locaux commerciaux ou professionnels.

*** Financement de la promotion immobilière** : La Banque finance les programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux qui incluent des locaux commerciaux ou professionnels. Elle finance également l'acquisition ou l'aménagement de terrains destinés à la construction de logements.

***Financement des entreprises** : La Banque finance les opérations d'acquisition, d'extension et de refinancement des moyens de réalisation (équipements) pour les entreprises de production de matériaux de construction et les entreprises de réalisation dans le secteur du bâtiment.

2. L'organisation générale des structures de la CNEP-Banque :

La CNEP Banque est une société par actions avec une structure organisationnelle comprenant une assemblée générale et un conseil d'administration, et est soumise à un contrôle exercé par deux commissaires aux comptes.

2.1. Les structures centrales :

Les structures centrales de la banque sont dirigées par le Président Directeur Général (PDG), qui exerce son autorité à travers six directeurs généraux adjoints (DGA) responsables de différents domaines tels que le développement commercial, le crédit, le risque, les ressources humaines, la comptabilité et les finances, ainsi que le juridique et le contentieux. Le PDG est également soutenu par la Direction de l'Inspection Générale et une structure d'audit interne.

2.2. Les directions régionales :

Egalement appelées directions de réseau, agissent comme des intermédiaires entre les agences et la direction du siège. Elles exercent des fonctions similaires à celles de la direction générale.

2.3. L'agence :

La CNEP Banque dispose d'un vaste réseau d'agences à travers le pays, avec un total de 209 agences d'exploitation.

Vu les nouvelles taches acquises après sa transformation en banque et son évolution (la première institution qui a financé l'immobilier), la CNEP-banque a pu dominer le marché immobilier pendant plus d'une vingtaine années. Elle détient maintenant plus de 80% du marché en finançant l'offre (les promoteurs et les entreprises de construction et de fabrication de matériaux de construction) et la demande (les particuliers). Et aussi la CNEP Banque est une société par actions qui est organisée de manière hiérarchique. Elle est dirigée par un PDG et soutenue par six DGA, qui supervisent différents domaines d'activité. La banque est également présente à travers le pays grâce à son réseau d'agences.

SECTION 02 : CONSTITUTION ET PRESENTATION DU PROJET REEL DE L'ETUDE

Pour bien expliquer le rôle que la CNEP-Banque joue dans la relance de la promotion immobilière, nous allons exposer un cas pratique qu'il s'agit d'un cas concret de financement d'une promotion immobilière auprès de la CNEP- Banque. Mr AGADIR Mohammed gérant d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), a demandé un financement pour un projet de 105 logements et 37 locaux commerciaux.

Sur la base des documents fournis par le promoteur, nous présentons l'étude de dossier. On va procéder à:

✓ La constitution du projet ;

✓ La présentation du projet ;

✓ L'analyse du projet :

1. La constitution du projet :

(Voir l'annexe N°2 page 1/3)

1.1. Présentation du promoteur :

-Promoteur : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) « AGADIR immobilier;

-Date de création : 07/03/2005,

-Siège social: local n°B13 bis, QUADHIA centre, commune de OUADHIA, willaya de TIZI-OUZOU;

-Gérant: Mr AGADIR Mohammed; Capital social: 100 000 DA;

-Objet social: entreprise de promotion immobilière privé

1.2. Présentation du gérant :

-Nom et prénom: AGADIR Mohammed

-Date et lieu de naissance: 09/06/1968 à TIZI-OUZOU

- Expériences: Mr AGADIR Mohammed est issu d'une famille commerçante en matériaux de constructions.

Entre 1994 et 2002, il a réalisé plusieurs villas en TCE pour des particuliers.

Ses connaissances acquises dans le secteur du bâtiment, son niveau d'instruction très appréciable lui permettront de mener à terme son projet.

En 2002, il crée sa propre entreprise de location d'engins et travaux de bâtiments. Les projets réalisés avec sa société EURL sont :

-La couverture de la centrale électrique contre les marées en hiver en roche et TCV avec la MEDITRAM de REGHAIA;

-Extension du port de pêche de BEJAJA;

-Extension du port de pêche de TIGZIRT;

-Sous-traitance du port de DJENDJEN;

-Travaux liée au séisme de BOUMERDES, démolition, terrassement, réalisations de plates-formes pour 95 chalets à figuier 3;

- Terrassement du marché de véhicules à TIGELABINE.

En 2005, il crée une entreprise de promotion immobilière qu'es l'objet de cette demande de financement.

1.3. Les documents exigent par la CNEP-banque :

Suite à une demande du crédit promotionnel la banque exige certains dossiers sont indiqué ci-dessous : (voir l'annexe N°03 page 1/3)

1. 3.1.Sous dossier juridique :

*La demande de financement;

*L'autorisation de la consultation des risques des entreprises et des ménages ;(voir l'annexe N°04)

*Extrait de rôle et tout justificatif fiscal et parafiscal ;

*Copie légalisée du registre de commerce;

* L'acte de propriété du terrain publié et enregistré ;

*Certificat négatif d'hypothèque ;

- *Statuts de la société ;
- *Engagement d'inscription de l'hypothèque;
- *Etat descriptif de division (EDD);
- *Pièces d'état civil et identification du gérant.

1.3.2. Le sous dossier technique:

- *Le permis de construire datant de moins de 03 ans;
- *Devis descriptif, quantitatif et estimatif du projet :
- *Le jeu de plans d'architecture approuvés du programme immobilier
- *Le planning prévisionnel de réalisation;
- *Certificat d'urbanisme datant de moins d'une année;
- *Fiche technique du projet.

1.3.3. Le sous dossier financier :

- *Balance financière prévisionnelle;
- *Plan de trésorerie établi par le promoteur du projet ;
- * Les trois derniers bilans financiers pour les anciens promoteurs ;
- *Les trois derniers comptes de résultat.

2. Présentation du projet

Le projet objet de la présente demande de financement consiste en la réalisation en tous corps d'état d'un immeuble à usage d'habitation composé de deux entités.

L'entité 1 sous forme d'un îlot composé de huit (08) blocs (A, B, C, D, E, F, G, H) portant sur 90 logements différents types (F1.F2.F3.F4.F5) promotionnel.

L'entité 2 composée du bloc I portant 15 logements de type F3 et F4. Le rez-de-chaussée RDC des deux entités sera réservé aux activités commerciales.

Le projet est implanté au lieu-dit «< APTIS- centre-ville de OUADHIA » sur un terrain d'une superficie de 5 830,00 m².

Chapitre03 : Etude de cas pratique

La partie logement s'étale sur une superficie totale de 10083.75m², la partie locale commerciale située au RDC s'étale sur une superficie totale de 1 970,27 m².

Le nombre de logements est réparti comme suit :

Tableau n°1 : nombre et surface des logements unitaire et en total.

Types de logement	Nombre de pièces	Surface unitaire M ²	Nombre de logements	Surface totale M ²
F1	1	46.04	15	960.6
F2	2	64.94	05	324.7
F3	3	96.53	60	5791.8
F4	4	112.36	20	2247.2
F5	5	151.89	05	759.45
Total	//	//	105	10083.75

SECTION03 : ANALYSE ET EVALUATION FINANCIERE DE PROJET :

Dans cette section, nous allons nous plonger dans l'analyse et l'évolution financière à travers l'étude approfondie d'un projet réel, nous allons explorer les défis auxquels sont confrontés les promoteurs immobiliers et les stratégies qu'ils mettent en place pour assurer le succès de leur projet. Nous examinerons les différentes étapes de l'analyse, depuis la recherche de terrains appropriés jusqu'à la commercialisation des biens immobiliers. En mettant l'accent sur l'évolution du projet, nous analyserons comment les promoteurs s'adaptent aux changements du marché, aux demandes des clients et aux contraintes réglementaires.

1. Etude de la viabilité du projet:

Quand on dit un crédit c'est-à-dire « faire confiance ». Cette confiance ne doit pas être aveugle, les risques encourus par un projet sont nombreux.

Avant de financer un projet, on doit s'assurer d'abord de sa viabilité car un projet non viable ne peut en aucun cas être rentable.

Il sera inutile de mener l'étude de rentabilité d'un projet si déjà il n'est pas viable.

Cette étude portera essentiellement sur :

- L'analyse du marché ;
- L'analyse commerciale;
- L'analyse technique:

1.1. L'analyse de marche :

L'analyse du marché portera essentiellement sur l'appréciation de l'offre et de la demande.

Le marché immobilier en Algérie connaît un déficit énorme en matière de logement. Le présent projet de promotion immobilière a pour objectif de combler le décalage entre l'offre et la demande de logement à la willaya de TiziOuzou et de dégager une plus-value,

1.1.1. La demande :

Le projet est situé au chef-lieu de la commune de Ouadhia où la demande est très élevée, cela est dû à: - L'assiette du projet, qui se situe à la proximité de l'un des axes principaux de centre urbain de la ville;

- La situation du projet est particulière et importante vu: sa situation dans le centre urbain (existence des réseaux d'électricité, d'eau et d'assainissement...etc.);
- Proximité des équipements (maisons de jeunes, siège de l'APC, écoles,...etc.).

1.1.2. L'offre :

Malgré le développement du marché immobilier en Algérie ces dernières années. La commune d'Ouadhia, n'a pas connu beaucoup de projets immobiliers. Ce qui fait, l'offre est toujours insuffisante, la demande est supérieure à l'offre. Donc, le risque de mévente du produit objet de financement est minime.

L'offre reste toujours insuffisante devant la demande qui augmente de plus en plus.

Donc, l'analyse du marché est avantageuse.

1.2. L'analyse commerciale :

L'analyse commerciale du projet, s'interrogera utilement sur la meilleure manière de convaincre le client. Cette analyse se basera sur :

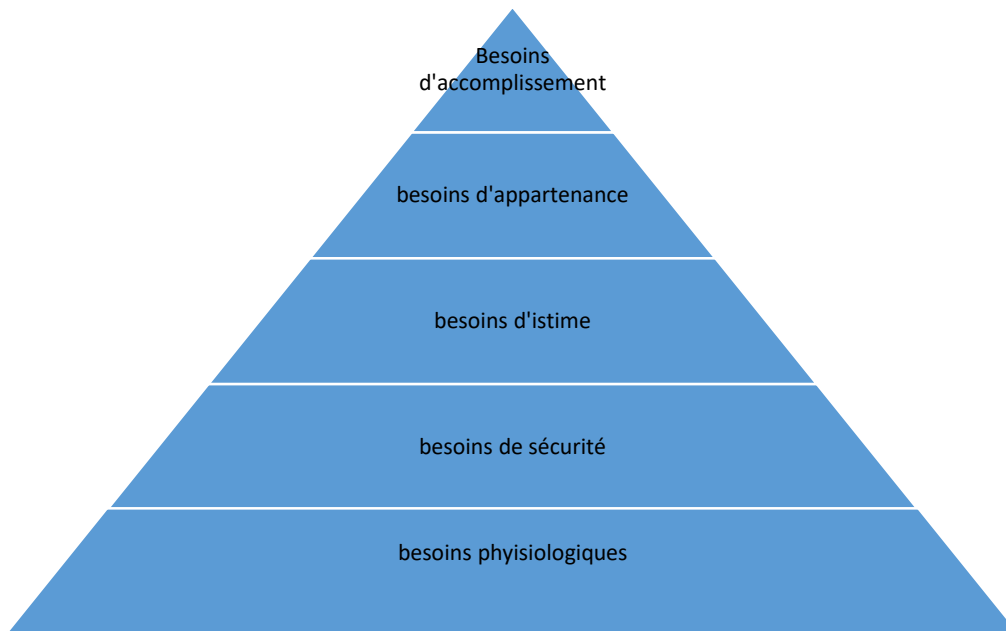
- Product (le produit);
- Price (le prix):
- Place (la localisation);
- Promotion (la commercialisation).

1.2.1. Product (le produit):

Ce produit qui consiste en la réalisation des logements et locaux commerciaux est susceptible de toucher toutes les catégories de la population.

L'individu a des besoins hiérarchisés comme nous le montre la pyramide de MASLOW ci-dessous, le logement constitue un besoin de sécurité pour l'individu qui est un besoin de premier ordre:

Figure N°03 : la hiérarchie des besoins



Source : Pyramide des besoins humains selon MASLOW.⁴⁵

1.2.2. Price (le prix):

Les prix de vente proposés par le promoteur sont les suivants:

Tableau N°02 : prix de ventes unitaire

Rubriques	Prix de vente unitaire (m ²)
Logements	34000.00 DA (34.00KDA)
locaux commerciales	28000.00 DA (28.00KDA)

Après s'être renseigné auprès de quelques agences immobilières de la région, et on comparaison avec des projets similaires financés par la CNEP-Banque, nous avons constaté que pour une population à revenu moyen, ces prix sont très abordables et compétitifs.

1.2.3. Place (Localisation) :

Le projet est localisé au lieu-dit «<Aftis- centre-ville de Ouadhia >>, son emplacement est très important et avantageux, vu:

- Sa situation au centre urbain (existence des réseaux d'électricité, d'eau et d'assainissement...):

⁴⁵ Source : [http:// Pyramide des besoins humains selon MASLOW.com](http://Pyramide des besoins humains selon MASLOW.com)

- La proximité des équipements tel : écoles, siège de l'APC, maisons de jeunes,...etc.;

C'est ce qui facilitera de répondre aux différents besoins des futurs acquéreurs. Ca nous assure aussi qu'il n'y aura pas de problème de mévente pour les locaux commerciaux.

1.2.4. Promotion (commercialisation) :

Vu les décisions prises par les établissements bancaires en matière des crédits destinés à financer l'habitat individuel. Ce produit ne posera aucun problème de commercialisation, aucune contrainte n'existe qu'à son écoulement.

1.3. L'analyse technique :

Le matériel utilisé dans la construction est conforme aux normes universelles de construction exigées, ainsi qu'à celles imposées par les organismes.

Le promoteur jouit d'une bonne notoriété, comme nous l'avons vu dans la présentation du promoteur, il a réussi à mener à terme plusieurs projets.

Le délai de réalisation de ce projet, répond aux conditions de financement de la CNEP-Banque.

Conclusion de l'étude de viabilité :

A travers l'étude de viabilité, on a constaté que c'est un projet viable.

Tous les indicateurs sont favorables pour la faisabilité et la réussite du projet :

- Une demande importante, qui dépasse l'offre qui est toujours insuffisante
- Les prix sont raisonnables et compétitifs.

«Il serait inutile de mener l'analyse de la rentabilité financière d'un projet si déjà il n'est pas viable ».

2. Etude de la rentabilité du projet :

Le projet étudié est donc viable, dont nous passons à présent, à vérifier si ce projet est rentable.

Après avoir vérifié la viabilité du projet, le banquier chargé de l'étude du dossier procède, à l'étude de la rentabilité de ce dernier. Elle a pour but, d'apprécier la rentabilité et sa liquidité, c'est-à-dire apprécier la capacité du projet à engendrer suffisamment de bénéfices pour le remboursement du crédit.

2.1. L'étude de rentabilité avant le financement :

L'étude de la rentabilité du projet s'effectue dans un premier temps en dehors du financement bancaire (la rentabilité intrinsèque du projet), sans tenir compte de toutes les charges engendrées par le financement bancaire (intérêts intercalaires et toutes les charges financières...) et leurs impacts sur la trésorerie.

Pour ce faire, nous devons déterminer : le coût du projet, son chiffre d'affaire, la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI).

2.1.1. Détermination des coûts du projet :

2.1.1.1. Coût des travaux :

Tableau N°03 : coût des travaux

U=KDA

RUBRIQUE	MONTANT	N	N+1	N+2
Prix d'acquisition	15 158,00	15 158,00		
Frais de terrain	2 340,00	2 340,00		
Terrain	17 498,00	17 498,00		
Terrassements	9 891,36	9 891,36		
Gros œuvres	102 870,144	82 870,144	20 000,00	
Revêtements	15 826,176		7 913,008	7 913,088
Etanchéité	7 913,088			7 913,088
Charpente	23 739,264		20 000,00	3 739,264
Menuiserie	10 880,496		5 440,496	5 440,00
Peinture/Vitrierie	8 902,224			8 902,224
Plomberie	6 923,952			6 923,952
Electricité	7 913,088			7 913,088
Ferronnerie	2 967,408			2 967,408
Construction	197 827,200	92 761,50	53 353,58	51 712,11
Total	215 325,200	110 259,504	53 353,584	51 712,112

2.1.1.2. Coût d'investissement

Tableau N°04 : coût des investissements

U=KDA

RUBRIQUE	MONTANT	N	N+1	N+2
Matériel outillage	3 700,00	3 700,00		
Equipement bureau	1 500,00	1 500,00		
TOTAL	5 200,00	5 200,00		

2.1.1.3. Coût de gestion du projet

Tableau N°05 : cout de gestion du projet

U=KDA

RUBRIQUE	MONTANT	N	N+1	N+2
Frais de personnel ⁴⁶	30 047.55	12019.02	12 019.02	6 009.51
Frais de divers ⁴⁷	12 600.00	4 200.00	4 200.00	4 200.00
Frais (BET)	6 000.00	4 000.00	1 000.00	1 000.00
Autres				
TOTAL	48 647.55	20 219.02	17 219.02	11 209.51

Le cout global du projet ou total à financer (TAF)= 269172.75KDA

2.1.2. L'échéancier d'amortissement :

TableauN°06 :L'échéancier d'amortissement

U=KDA

RUBRIQUE	VALEUR D4ORIGINE	N	N+1	N+2	TOTAL
MATERIEL OUTILLAGE	3 700.00	1 233.33	1 233.33	1 233.33	1 233.33
EQUIPEMENT BUREAU	1 500.00	500.00	500.00	500.00	1 500.00
TOTAL	//	1 733.33	1 733.33	1 733.33	5 200.00

*Le matériel outillage est amorti sur 3 ans d'une façon linéaire.

*L'équipement bureau est amorti sur 3 ans d'une façon linéaire.

2.1.3. Calcul du chiffre d'affaire (CA) prévisionnel :

Tableau N°07 : Calcule de CA

U=KDA

Intitulé	Prix de cession en KDA	Superficie en M ²	CA
Logements	34,00	9 814,09	333 679,06
Locaux	28,00	1 970,27	55 167,56
Total	62,00	11 784,36	388 846,62

2.1.4. Le TCR prévisionnel avant financement :

Tableau N°08 : TCRP avant le financement

U=KDA

⁴⁶ : Frais de personnel : toutes les charges liées au personnel sont comprises dans la rubrique (versements forfaitaires, cotisation de la CNAS).

⁴⁷ Frais divers : frais divers concerne les frais de déplacement, publicité. ...

Chapitre03 : Etude de cas pratique

Rubrique	N	N+1	N+2
Chiffre d'affaire	0,00	0,00	388 846,62
Construction	92 761,50	53 353,58	51 712,11
Services	4 000,00	1 000,00	1 000,00
Frais de personnel	12 019,02	12 019,02	6 009,51
Frais divers	4 200,00	4 200,00	4 200,00
TAP ⁴⁸	0,00	0,00	7 776,93
Excédent brut d'exploitation(EBE)	-112 980,52	-70 572,60	318 148,07
Dotation aux amortissements	1 733,33	1 733,33	1 733,33
Résultat brut d'exploitation(RBE) ⁴⁹	-114 713,86	-72 305,94	316 414,73
IBS ⁵⁰			79 103,68
Résultat net d'exploitation (RNE) ⁵¹	-114 713,86	-72 305,94	237 311,05
Dotation aux amortissements	1 733,33	1 733,33	1 733,33
CAF ⁵²	-112 980,52	-70 572,60	239 044,38

2.1.5. Emplois et ressources :

Tableau N°09 : emplois / ressources

U=KDA

Rubrique	N	N+1	N+2
CAF	-112 980.52	-70 572.60	239 044.38
Total ressources	-112 980.52	-70 572.60	239 044.38
Investissement	5 200.00	//	//
Total emplois	5 200.00	0.00	0.00
Flux de trésorerie	-118 180.52	-70 572.60	239 044.38
Taux d'actualisation (10%)	1.00	0.909	0.826
Trésorerie actualisée	-118 180.52	-64 150.50	197 450.66
Trésorerie actualisée cumulée	-118 180.52	-182 331.02	15 119.64

- Les ressources du projet (capacité d'autofinancement du projet) avant financement sont constituées des charges non décaissables : le résultat net et l'amortissement du matériel outillage et les équipements du bureau);
- Les emplois sont représentés par les investissements.

⁴⁸ : TAP= 2% du CA

⁴⁹ : RBE= CA – Charges

⁵⁰ : IBS= 25% RBE

⁵¹ : RNE=RBE – IBS

⁵² : CAF = RNE + dotations aux amortissements

Les résultats négatifs des deux premières années seront couverts par le résultat positif de la dernière année.

1.2.6. Les critères de rentabilité du projet :

1.2.6.1 La Valeur Actuelle Nette (VAN):

La VAN représente le gain net fait par le projet à la fin de sa durée de vie après avoir : Récupérer le montant de l'investissement et payer le coût de l'argent.

La valeur actuelle nette (VAN) est la différence entre l'investissement initial et le cumul des flux nets de trésorerie d'exploitation actualisés, sur toute la durée de vie du projet ; elle se calcule comme suit:

$$VAN = \sum_{n=1}^n * \frac{-I + \text{flux d'exploitation}}{(1+i)^n}$$

n : la durée de vie du projet ;

I: investissement

i: taux d'actualisation.

En utilisant les flux de trésorerie portés sur le tableau EMPLOI/ ressources en trouve :

Tableau N°10 : Des flux de trésorerie

U=KDA

Flux de trésorerie	-118 180.52	-70 672.60	239 044.38
Taux d'actualisation (10%)	1.00	0.909	0.826
Trésorerie actualisée	-118 180.52	-64 150.50	197 450.66
Trésorerie actualisée cumulée	-118 180.52	-182 331.02	15 119.64

$$\text{La VAN du projet} + 15\,119.64 \text{ KDA}$$

La VAN dégagée par ce projet est positive (15 119.64 KDA) cela signifie que l'investissement dans ce projet permet au promoteur : de récupérer le montant investi et de s'enrichir d'une somme égale a la VAN.

1.2.6.2. Le taux de rentabilité interne (TRI):

Le taux de rentabilité interne (TRI) représente le coût maximal de ressources que peut supporter un projet, c'est le taux d'actualisation qui-annule la VAN.

Il se calcul comme suit:

$$TRI = \sum_{n=1}^N \frac{-I + \text{flu}}{(1+i)^n} = 0$$

I: investissement

i: le taux d'actualisation= 10%

- TRI du projet = 15%

Le coût maximal de ressources de ce projet peut aller jusqu'à 15%, il est supérieur au taux d'actualisation (i= 10%), donc ce taux est appréciable. Ce qui signifie que ce projet est solide et rentable.

L'analyse avant financement a montré que ce projet dégage une VAN positive et un TRI considérable, donc c'est un projet rentable.

D- MAIS LA QUESTION QUE L'ON VA SE POSER A PRESENT, EST CE QUE CE PROJET VA DEMEURER RENTABLE APRES L'INTEGRATION DU FINANCEMENT BANCAIRE ?

2.2. Etude de rentabilité après le financement:

L'analyse après financement nous permet de connaître l'impact du financement bancaire sur la rentabilité du projet.

Le coût du projet étant de: 269 172,75 KDA, pour son financement, la EURL « AGADIR- immobilier » dispose d'un autofinancement de 53 834,55 KDA à la hauteur de 20% du coût global du projet. Pour les 80% du financement restant, le dirigeant de l'entreprise a décidé d'introduire cette présente demande de crédit.

- Montant du crédit sollicité: 215 338,20 KDA
- La durée du crédit sollicitée: 36 mois dont 30 mois de différé
- Taux d'intérêts: 5,75%.

2.2.1. Echancier de remboursement :

Tableau N°11 : échancier de remboursement

U=KDA

Rubrique	N	N+1	N+2 (sumestre1)	N+2 (sumestre2)
Crédit mobilisé	95 902.19	75 368.37	43 067.64	
Crédit mobilisé cumulé	95 902.19	172 270.58	215 338.20	
Remboursement des intérêts	5 571.88	9 905.56	6 190.97	6 190.97
Remboursement du capital				215 338.20

2.2.2. Amortissement des intérêts intercalaires :

Les intérêts de N sont amortis sur 3 ans ceux de N+1 sur 2 ans et ceux de N+2 sur une année

Tableau N°12 : amortissements des intérêts intercalaires

U=KDA

Rubrique	Total	N	N+1	N+2
Intérêts, intercalaire	5 571.88	1 857.291	1 857.291	1 857.291
Intérêts intercalaires N	9 905.56		4 952.778	4 952.778
Intérêts intercalaires N+1	6 190.97			6 190.97
Intérêts intercalaires N+2	21 668.41	1 857.291	6 810.070	13 001.04

2.2.3. Détermination des commissions:

Les crédits à la promotion immobilière donnent lieu à la perception de commissions d'engagement et de gestion.

- **La commission d'engagement:** Cette commission représente le coût d'immobilisation des ressources de la banque. Elle est fixée à 1 % calculée sur la partie non mobilisé du crédit. Elle est payée trimestriellement par le promoteur.
- **La commission de gestion :** Cette commission représente les frais de gestion d'un dossier de crédit à la promotion immobilière, elle est fixée à 0,5% du montant du crédit, ce taux est négociable en fonction du montant du crédit, il ne peut toutefois être inférieur à 0,3%.

Elle est perçue en une seule fois, et ce, lors de la première opération de mobilisation sur le compte courant du promoteur.

TableauN°13 : commission d'engagement et de gestion

U=KDA

Rubrique	N	N+1	N+2
Com d'engagement	118.44	43.07	0.00
Com de gestion	1 076.69		
Total	1 195.13	43.07	0.00

2.2.4. Compte de résultat après le financement

Tableau N°14 : compte de résultat après le financement (TCR) après financement

U=KDA

Rubrique	N	N+1	N+2
Chiffre d'affaire	0.00	0.00	388 846.62
Construction	92 761.50	53 353.58	51 712.11
Services	4 000.00	1 000.00	1 000.00
Frais de personnel	12 019.02	12 019.02	6 009.51
Frais divers	4 200.00	4 200.00	4 200.00
TAP			7 776.93
EBE	112 980.52	70 512.60	318 148.07
Frais financiers			6 190.97
Dotations aux amortissements 1	1 733.33	1 733.33	1 733.33
Dotations aux amortissements 2	1 857.29	6 810.07	13001.04
Commissions bancaires	1 195.13	43.07	0.00
RBE	-117 766.28	-79 159.08	297 222.72
IBS			74 305.6788
RNE	117 766.28	79 159.08	222 917.04
Dotations aux amortissements 1	1 733.33	1 733.33	1 733.33
Dotations aux amortissements 2	1 857.20	6 810.07	13 001.004
CAF	-114 175.65	-70 615.67	248 919.12

2.2.5. Le financement prévisionnel

TableauN°15 : de Plan de financement prévisionnel :

U=KDA

Rubrique	N	N+1	N+2
CAF	-114 175.65	-70 615.67	248 919.12
Crédit	96 902.19	-75 368.37	43 067.64
Apport	28 009.34	5 152.86	20 672.35
Total ressources	10 735.88	9 905.56	312 659.11
Investissement	5 200.00	0.00	0.0
Intérêts intercalaires	5 571.88	9 905.55	6 190.97
Remboursement			215 529.17

Chapitre03 : Etude de cas pratique

Total emplois	10 771.88	9 905.56	221 529.17
Trésorerie	0.00	0.00	91 129.94

2.2.6. Analyse de rentabilité des fonds propres :

Avant de déterminer la rentabilité des fonds propres, il faut d'abord déterminer le trésorerie de l'actionnaire qui se calcule comme suit :

$$TA = -KP + TP + DP$$

KP : Les apports

TP : trésorerie annuel

DP : dividendes

Tableau N°16 : La trésorerie de l'actionnaire :

U=KDA

Rubrique	N	N+1	N+2
Apports	28 009.34	5 152..86	20 672.35
Trésorerie	0.00	0.00	91 129.94
Trésorerie actionnaires	-28 009.34	-5 152.86	70 457.59
Taux d'actualisation (10%)	1	0.909	0.826
Trésorerie actualisée	-28 009.34	-4 683.95	58 197.97
Trésorerie actualisée cumulée	-28 009.34	-32 693.29	25 504.68

- **La valeur actuelle nette des fonds propres(VANFP) :**

$$VANFP = \sum_{p=0}^n \frac{-K_p + D_p + T_p}{(1+i)^p}$$

Donne : **VANFP=25 504.68 KDA.**

- **Le taux de rentabilité des fonds propres(TRFP) :**

Le TRFP est le taux d'actualisation qui annule la VANFP.

TRFP=49%

- **La rentabilité des emprunts (TRIE)**

$$TRIE = \text{taux d'intérêt brut} * (1 - \text{taux IBS})$$

TRIE $0,0575 * (1-0,25)=0.043$

TRIE 4.3%

Conclusion de l'étude de la rentabilité de projet :

Les résultats obtenus dans l'étude de la rentabilité avant et après financement, nous démontre que ce projet est rentable.

Cela est justifié par les résultats suivants :

- Le TRIE (4,3%) est inférieur au TRI (15%), ce qui signifie que le coût d'endettement est inférieur au taux de rentabilité du projet :
- Le TRFP (44%) est supérieur au TRI (15%).

Cela implique que nous sommes en présence d'un effet de levier, qui signifie que la rentabilité procurée par l'investissement est supérieur au coût des ressources.

Donc, l'emprunteur a intérêt à emprunter.

2.2.7 .Analyse par les ratios:

A- Ratio d'autofinancement:

Ce ratio permet de connaître l'effort de financement consenti par le promoteur, il est donné par la formule suivante :

Ratio d'autofinancement = apports/total à financer

Ratio d'autofinancement = 20%

L'autofinancement du promoteur nous paraît dans la norme dictée par la CNEP-Banque et qui est de 10% minimum, dans notre cas, ce taux dépasse le taux minimum imposé par la banque. Ce qui est très appréciable, ça encourage la banque à financer ce projet.

B- Ratio du risque bancaire :

Ce ratio nous permet de déterminer la contribution de la CNEP dans le financement du projet. Il est déterminé comme suit:

Ratio de risque bancaire crédit / total à financer

Ratio de risque bancaire = 80%

Ce ratio ne dépasse pas le taux de risque plafond fixé par la banque qui est de 90%.

Ce ratio est acceptable, il existe une couverture de risque bancaire moyenne.

C- Ratio de sécurité bancaire:

$$\text{Ratio de sécurité bancaire} = \frac{\text{autofinancement mobilisé}}{\text{crédit mobilisé}}$$

Ratio de sécurité bancaire = 25%

Ce ratio nous permet d'évaluer la capacité intrinsèque du projet à couvrir le risque bancaire, plus ce ratio est élevé, plus la sécurité bancaire est assurée.

Ce ratio nous montre qu'il existe une bonne sécurité bancaire,

Conclusion de l'étude:

- Le projet est économiquement viable, il ne présente aucun risque de commercialisation.
- Le projet est financièrement rentable, car il engendre une VAN positive satisfaisante: c'est une richesse qui permet de récupérer le montant investi et enrichir le promoteur d'un montant égale à la VAN obtenus,
- Le TRIE est inférieur au TRI, ce qui donne un TRFP supérieur au TRI. Donc le projet dégage un effet de levier qui favorise l'emprunt.
- L'analyse des ratios atteste que le promoteur est suffisamment impliqué dans le financement de son projet, le risque bancaire est suffisamment couvert ainsi qu'une bonne sécurité bancaire.

Sur la base de ses résultats, nous donnons un avis favorable pour le crédit à moyen terme avec les conditions suivantes :

✓Montant: 215 338,20 KDA

✓Durée: 36 mois

✓ Différé: 30 mois

✓Taux d'intérêt : 5,75%

✓ Garanties:

- Hypothèque légale de premier rang sur le terrain d'assiette d'une superficie de 5 830 m² et les constructions édifiées et à édifier:

- Délégation d'une assurance « des risques de construction ou de montage» avec une subrogation au profit de la CNEP-Banque, une assurance tous risques chantier avec une subrogation au profit de la CNEP-Banque.
- La souscription d'un billet à ordre global et d'une chaîne de billets à ordre.
- Domiciliation des comptes de la EURL « AGADIR-immobilier » auprès de la CNEP-Banque.

Conclusion générale

Conclusion Générale

Le financement d'un projet de promotion immobilière, tel que le cas de la CNEP-Banque à Tizi-Ouzou, revêt une importance capitale pour le développement urbain et économique. Cette démarche implique une collaboration entre les promoteurs immobiliers et les institutions financières pour assurer la réussite des projets. En conclusion, la CNEP-Banque Tizi-Ouzou joue un rôle essentiel en fournissant les moyens financiers nécessaires pour concrétiser ces projets, contribuant ainsi à la croissance de la région et à la satisfaction des besoins en logement. Cependant, il est impératif de garantir une gestion transparente et responsable des fonds pour assurer la durabilité et la rentabilité à long terme de ces initiatives.

Ce travail se penche sur le financement des opérations immobilières en Algérie, en soulignant le rôle central de la CNEP-Banque. Le secteur de l'habitat bénéficie de mesures légales favorables pour les promoteurs et les acquéreurs, notamment des crédits bancaires rapides et des taux d'intérêt avantageux. Le document détaille de manière exhaustive les étapes du financement immobilier, mettant l'accent sur les demandes de crédit à la CNEP-Banque.

A partir de là, il faut répondre aux objectifs que nous avons précédemment identifiés en introduction générale :

1 : La compréhension de la réalité du marché immobilier en Algérie nécessite la prise en compte de plusieurs éléments, notamment :

- Demande et offre : Il est important de suivre les tendances de la demande et de l'offre de biens immobiliers, notamment dans les grandes villes comme Alger. Cela inclut la demande de logements résidentiels, de locaux commerciaux et de terrains.

- Prix de l'immobilier : Surveiller l'évolution des prix de l'immobilier est essentiel pour comprendre le marché. Les fluctuations des prix peuvent donner des indications sur la santé du marché.

- Législation et réglementation : Les lois et règlements en matière immobilière en Algérie peuvent avoir un impact significatif sur le marché. La compréhension des lois relatives à la propriété, aux transactions et à la location est cruciale.

- Économie nationale : L'état de l'économie algérienne, y compris des indicateurs tels que le PIB, l'inflation et le chômage, peut influencer le marché immobilier.

- Tendances démographiques : Les changements dans la démographie, tels que la croissance de la population urbaine, peuvent affecter la demande de logements.

- Infrastructures : Les développements des infrastructures, tels que les routes, les écoles et les hôpitaux, peuvent avoir un impact sur la valeur immobilière dans certaines régions.

- Investissements étrangers : Les investissements étrangers dans le secteur immobilier algérien peuvent jouer un rôle dans le marché.

- Projets gouvernementaux : Les initiatives gouvernementales liées au logement ou au développement urbain peuvent influencer le marché immobilier.

2 : Il existe plusieurs sources de financement pour les porteurs de projets dans différents domaines. Les principales sources de financement incluent :

- Financement personnel : Utiliser ses propres économies ou actifs pour financer le projet.

- Prêts bancaires : Obtenir un prêt commercial ou un prêt bancaire pour financer le projet.

- La vente sur plan VSP : Effectivement, la vente en état futur d'achèvement (VEFA) est un mode courant de vente de biens immobiliers en France, représentant environ 50 % des ventes de logements. Dans ce processus, le promoteur immobilier joue un rôle essentiel, étant l'interlocuteur principal des clients depuis la réservation jusqu'à la remise des clés. Les clients achètent un bien qui n'est pas encore construit, basé sur des plans et des descriptions, avec une livraison future prévue.

Le choix de la source de financement dépendra de la nature de votre projet, de sa taille, de vos besoins financiers, et de votre capacité à rembourser ou à offrir un retour sur investissement aux investisseurs. Il est généralement conseillé de diversifier les sources de financement lorsque cela est possible pour réduire les risques.

3 : La procédure pour obtenir un crédit à la CNEP Banque peut varier en fonction du type de crédit que vous recherchez, de votre situation financière et de la politique de la banque. Cependant, voici les étapes générales que vous devrez probablement suivre :

- Contactez la CNEP Banque : Commencez par prendre contact avec la CNEP Banque en visitant l'une de leurs agences ou en consultant leur site web pour obtenir des informations sur les types de crédits disponibles.

- Préparez les documents : Vous devrez fournir des documents personnels et financiers, tels que des pièces d'identité, des relevés bancaires, des preuves de revenus, etc. Assurez-vous de préparer tous les documents nécessaires.

- Remplissez une demande de crédit : Remplissez une demande de crédit fournie par la CNEP Banque. Vous devrez y indiquer le montant du crédit souhaité, la durée de remboursement, et d'autres informations pertinentes.

-Évaluation de la demande : La banque évaluera votre demande en fonction de votre solvabilité, de votre historique de crédit et de votre capacité à rembourser le prêt.

- Étude de crédit : La banque effectuera une étude de crédit pour évaluer votre capacité à rembourser le prêt. Cela peut inclure des enquêtes sur votre historique de crédit.

- Approbation du prêt : Si votre demande est approuvée, la CNEP Banque vous informera du montant du crédit accordé, des taux d'intérêt et des modalités de remboursement.

- Signature du contrat : Si vous acceptez les termes du prêt, vous devrez signer un contrat de prêt avec la banque.

- Déboursement des fonds : Une fois le contrat signé, la CNEP Banque vous versera les fonds du crédit sur votre compte.

- Remboursement : Vous devrez respecter les modalités de remboursement convenues, en effectuant des paiements périodiques conformément au contrat.

Il est important de noter que la procédure précise peut varier en fonction de la situation personnelle et du type de crédit demandé. Il est recommandé de prendre rendez-vous avec un conseiller financier de la CNEP Banque pour obtenir des informations spécifiques à votre situation.

4 : La CNEP Banque (Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance) en Algérie, comme toute institution financière, évalue les demandes de financement en fonction de divers critères. Les principaux examens conditionnant l'acceptabilité ou le refus d'une demande de financement peuvent inclure :

- Capacité de remboursement : La CNEP examinera la capacité du demandeur à rembourser le prêt en se basant sur ses revenus, ses charges financières actuelles et son historique de crédit.

- Historique de crédit : L'examen de l'historique de crédit du demandeur est important pour évaluer sa fiabilité en matière de remboursement de dettes précédentes.

- Apport personnel : La CNEP peut exiger un apport personnel, c'est-à-dire un montant initial que le demandeur doit investir dans le projet ou l'achat à financer.

- Nature du projet : La banque évaluera la viabilité et la rentabilité du projet ou de l'achat à financer.

- Garanties : La CNEP peut demander des garanties, telles que des cautions ou des hypothèques, pour sécuriser le prêt.

- Ratio d'endettement : Le ratio entre les dettes et les revenus du demandeur sera pris en compte pour s'assurer que le prêt est soutenable.

- Documentation requise : Les documents financiers, tels que les relevés de compte, les déclarations de revenus et d'autres preuves, seront nécessaires pour évaluer la demande.

- Conformité aux politiques de la banque : La demande doit respecter les politiques et les normes internes de la CNEP.

- Type de prêt : Le type de prêt demandé, qu'il s'agisse d'un prêt immobilier, d'un prêt à la consommation ou d'un autre type de prêt, influencera également l'examen de la demande.

Il est important de noter que les critères d'admissibilité peuvent varier en fonction de la politique de prêt de la CNEP et des lois en vigueur. Les demandeurs doivent communiquer directement avec la CNEP pour obtenir des informations spécifiques sur les exigences de financement.

Références bibliographiques

OUVRAGES

- **JOEL BASSIS** « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » Edition DOLLOZ Paris, 2004.
- **MICHEL MATHIOU** « l'exploitation bancaire et le risque crédit », la revue banque éditeur, paris 1996.
- **MATHIOU SAMIRA** « le crédit immobilier aux particuliers » Mai 2011.

Mémoires et Thèses :

- **CHIKHLD et MAMMACE.M** « le financement immobilier de l'immobilier » 2017/2018.
- **DJADOUN.C** « le financement bancaire de l'immobilier en Algérie CNEP-Banque » 2014.
- **DJELIL.Y et KHELOUIA** « le financement bancaire d'un crédit immobilier cas de la CNEP-Banque » 2021.
- **HENTOUR.F** « le financement bancaire au service de l'immobilier 2018.
- **MOHDEB Rachid (1988)**, « L'espace habité et l'habitat dans la ville de Jijel (Algérie) », thèse de doctorat 3ème cycle en urbanisme.
- **RIHAN.S et TOUBAL.D** « le financement de la promotion immobilière en Algérie au sien de la CNEP-Banque » 2013/2015.
- **SAID SIEF.A** « le financement de l'immobilier » 2000.
- **ZERROUKI, M-Amine et Tabet AOUL, Wa (2015)** : « LA NOUVELLE POLITIQUE DU LOGEMENT EN ALGERIE: DJADOUN.C « le financement bancaire de l'immobilier en Algérie CNEP-Banque » 2014.

Textes juridiques :

- Loi N°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Note d'Instruction n°01/2010 du 23/02/2010 relative à la procédure de traitement des crédits aux promoteurs.
- La décision réglementaire N°1200/2009 portant sur le prêt hypothécaire.
- La décision réglementaire n° 1302/2012 du 12 Janvier 2012 portant révision du mode de calcul de la capacité de remboursement des postulants au crédit hypothécaire aux particuliers.
- Note d'instruction n° 07 du 26-02-2006 portant conditions de financement et modalités de traitement des crédits aux promoteurs.

Sites :

- <https://blog.hubspot.fr/marketing/pyramide-demaislow#:~:text=Qu'est%2Dce%20que%20la,et%20le%20besoin%20d'accomplissement>
- <https://WWW.fgcmpi.org.dz>
- <https://legal-doctrine.com/edition/le-statut-du-promoteur-immobilier-en-algerie/#:~:text=%C2%AB%20Le%20promoteur%20immobilier%20doit%20engager,garanties%20et%20assurances%20I%C3%A9galement%20requis>
- <https://www.immocratie.com/le-financement-de-la-promotion-immobiliere-en-vefa/>
- https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier25.html
- <https://www.assurancepro.fr/assurance-definition/.com>
- <https://www.lelynx.fr/assurance-pret-immobilier/guide/assurance-deces-invalidite/.com>
- <https://particuliers.banque-france.fr/assurance-dinsolvabilite.com>
- <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F31342.com>
- <https://www.immocratie.com/le-financement-de-la-promotion-immobiliere-en-vefa/.com>
- <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F31342.fr>
- <https://www.immocratie.com/le-financement-de-la-promotion-immobiliere-en-vefa/.com>

La table des matières

Introduction générale	1
SECTION 1 : QUELQUES CLARIFICATIONS CONCEPTUELLES	3
1. Promoteur immobilier	3
1.1. Définition	3
1.2. Domaine d'activité	4
1.3. Les types de la promotion immobilière :	4
A. La promotion immobilière privée :	4
B. La promotion immobilière publique :	5
2. Définition des biens immobiliers et leur classification	5
2.1 Définition et typologie	5
A- Immobilier résidentiel :	5
B- Immobilier professionnel :	6
C- Autres types de biens immobiliers :	6
2.2 Principales caractéristiques	6
A. La Durabilité :	6
B. L'Immobilité :	6
C. L'Hétérogénéité :	6
D. Autres caractéristiques :	6
3. Généralités sur le marché immobilier ?	7
3.1. Qu'est-ce qu'un marché immobilier ?	7
3.2. Évolution du marché de l'immobilier en Algérie	7
A. De 1967 à 1986 :	8
B. De 1986 à nos jours	8
A. Le nouveau schéma du financement de l'immobilier 1986 à nos jours :	10
SECTION 02 : L'ENVIRONNEMENT DE L'IMMOBILIER EN ALGÉRIE	11
1. Règles régissant l'exercice de l'activité immobilière	11
1.1 Conditions liées à l'obtention de l'agrément	11
INTRODUCTION :	39
SECTION 01 : Présentation et évolution de la CNEP-Banque	40
1. Définition, évolution et conséquences de la transformation de la CNEP-Banque : ---	40
1.1. DEFINITION :	40
1.3. LES CONSEQUENCES DE LA TRANSFORMATION	42
1.3.1. Le secteur bancaire :	42

1.3.2. Le secteur clientèle :	42
2: L'organisation générale des structures de la CNEP-Banque :	-Erreur ! Signet non défini.
SECTION 02 : Constitution et présentation du projet réel de l'étude	45
1 :La constitution du projet :	45
2. Présentation du projet	47
SECTION03 : Analyse et évaluation financière de projet :	48
1. Etude de la viabilité du projet:	48
2. Etude de la rentabilité du projet :	52

Résumé

Le financement d'un projet de promotion immobilière est un élément essentiel pour la réalisation de projets de construction. Il implique la recherche de ressources financières, la gestion des coûts et la planification à long terme. Les sources de financement comprennent les prêts bancaires, tels que les prêts hypothécaires et les crédits à la construction, généralement garantis par les actifs immobiliers. Les investisseurs privés jouent un rôle clé en injectant des capitaux en échange de participation financière. Les sociétés de capital-investissement et les fonds immobiliers sont également des sources importantes. Les subventions publiques et les incitations fiscales soutiennent les projets immobiliers sociaux. Le financement participatif, ou crowdfunding, permet au grand public d'investir dans les projets immobiliers. En conclusion, la diversification des sources de financement, des prêts bancaires aux investisseurs privés, est cruciale pour la réussite d'un projet immobilier.

• Mots clés : Financement, Promotion immobilière, Prêts bancaires, Investisseurs privés, Diversification des sources.

Summary

The financing of a real estate development project is a crucial element in the realization of construction projects. It involves seeking financial resources, cost management, and long-term planning. Sources of financing include bank loans, such as mortgages and construction loans, typically secured by real estate assets. Private investors play a key role by injecting capital in exchange for financial participation. Private equity firms and real estate funds are also significant sources.

Public grants and tax incentives support social real estate projects. Crowdfunding allows the general public to invest in real estate projects. In conclusion, diversifying sources of funding, from bank loans to private investors, is critical for the success of a real estate project.

• Keywords : Financing, Real Estate Development, Bank Loans, Private Investors, Diversification of Sources.